Walter Klöppel

DIE MOBILITÄT DES PRIVATEN KAPITALS UND IHRE BEDEUTUNG FÜR DIE REGIONALPOLITIK

1970

DIE MOBILITÄT DES PRIVATEN KAPITALS UND IHRE BEDEUTUNG FÜR DIE REGIONALPOLITIK

Inaugural — Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
durch den
Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
der
Westfälischen Wilhelms-Universität
zu Münster

vorgelegt von
Walter Klöppel
aus Andernach/Rhein
1973

Erster Berichterstatter:	Prof. Dr. H. K. Schneider
Zweiter Berichterstatter:	Prof. Dr. D. Storbeck
Dekan:	Prof. Dr. J. Bleymüller
Tag der mündlichen Prüfung:	17. Dezember 1970

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Inhaltsverzeichnis

		Seite
Einführung: Problemstellung, Abgrenzung und Aufbau der Untersuchung		7
1.	Regionalpolitik und Faktormobilität	7
2.	Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes - definitorische Probleme	14
3.	Zum Aufbau der Untersuchung	21
1. Teil: Determinanten des Mobilitätsverhaltens beim privaten Kapital		24
1.	Ertrags- und Aufwandskategorien des Mobilitätsaktes	24
1.1.	Ertrags- und Aufwandskategorien in Gestalt regionaler Opportunitätsdifferenzen	24
1.1.1.	Regionale Opportunitätsdifferenzen beim unternehmerischen Kapital	24
1.1.2.	Regionale Opportunitätsdifferenzen beim Kreditkapital	31
1.2.	Ertrags- und Aufwandskategorien des Mobilisierungsprozesses	33
1.2.1.	Der Mobilisierungsprozeß beim unternehmerischen Kapital	34
1.2.2.	Der Mobilisierungsprozeß beim Kreditkapital	36
2.	Determinanten für die Höhe von Aufwand und Ertrag bei vollständiger Information	39

		Seite
2.1.	Ertrags- und Aufwandsdeterminanten regionaler Opportunitätsdifferenzen	40
2.1.1.	Ertrags- und Aufwandsdeterminanten regionaler Opportunitätsdifferenzen beim unternehmerischem Kapital	40
2.1.1.1.	Vorbemerkungen	40
2.1.1.2.	Die strukurellen Merkmale eines Unternehmens	41
2.1.1.3.	Die Person des Unternehmers	45
2.1.1.4.	Die Umweltsituation	52
2.1.1.5.	Die Form des Mobilitätsvorhabens	55
2.1.1.6.	Zusammenfassung	57
2.1.2.	Ertrags- und Aufwandsdeterminanten regionaler Opportunitätsdifferenzen beim Kreditkapital	59
2.2.	Ertrags- und Aufwandsdeterminanten des Mobilisierungsprozesses	61
2.2.1.	Ertrags- und Aufwandsdeterminanten beim unternehmerischen Kapital	61
2.2.1.1.	Ertragsdeterminanten des Mobilisierungsprozesses	61
2.2.1.2.	Aufwandsdeterminanten des Mobilisierungsprozesses	63
2.2.1.2.1.	Aufwandsdeterminanten in der Phase der Herbeiführung der Mobilitätsbereitschaft	63
2.2.1.2.2.	Aufwandsdeterminanten in der Phase der Raumüberwindung	69
2.2.1.2.3.	Aufwandsdeterminanten bei der Lokalisation am neuen Standort	71

		Seite
2.2.2.	Ertrags- und Aufwandsdeterminanten des Mobilisierungsprozesses beim Kreditkapital	76
3.	Die Entscheidung zur Mobilität bei unvollständiger Information über Ertrag und Aufwand eines Mobilitätsaktes	78
3.1.	Die Mobilitätsentscheidung des unternehmerischen Kapitals bei unvollständiger Information	78
3.1.1.	Die Relevanz des Informationsproblems für die Mobilitätsentscheidung	78
3.1.2.	Das Interesse des Informationsempfängers als Bedingung für das Zustandekommen eines Informationsstroms	79
3.1.3.	Umfang und Qualität der Information über Ertrag und Aufwand eines Mobilitätsaktes	87
3.2.	Die Mobilitätsentscheidung des Kreditkapitals bei unvollständiger Information	93
3.2.1.	Die Relevanz des Informationsproblems für die Mobilitätsentscheidung	93
3.2.2.	Das Interesse des Informationsempfängers als Bedingung für das Zustandekommen eines Informationsstroms	93
3.2.3.	Umfang und Qualität der Information über Standortalternativen	95
4.	Thesen zur Mobilität des privaten Kapitals	102

Seit

2. Teil: Kapitalmobilität und Regionalpolitik 107

1. Ziele der Regionalpolitik 107

2. Aufgaben einer regionalpolitisch orientierten Mobilisierungspolitik 112

2.1. Der zieladäquate Umfang der Kapitalmobilität 112

2.2. Die zieladäquate Richtung der Kapitalmobilität 113

2.2.1. Die Standortwahl des unternehmerischen Kapitals 113

2.2.2. Die Standortwahl des Kreditkapitals 117

2.3. Die zieladäquate Struktur der Kapitalmobilität 119

2.3.1. Anforderungen an die Qualität eines Mobilitätsvorhabens 119

2.3.2. Beurteilung verschiedener Mobilitätsformen 122

2.3.3. Beurteilung der Branchenstruktur der Kapitalmobilität 129

3. Instrumente der Mobilisierungspolitik 134

3.1. Vorbemerkungen 134

3.2. Maßnahmen zur Beeinflussung der Struktur der Wanderungsbewegungen 134

3.2.1. Maßnahmen zur Beeinflussung der Mobilitätsform 134

3.2.2. Einflußnahme auf die branchenmäßige Zusammensetzung der Kapitalmobilität 142

		Seite
3.3.	Maßnahmen zur Beeinflussung des Umfangs der Kapitalmobilität	143
3.3.1.	Ansatzpunkte einer Mobilisierungspolitik	143
3.3.2.	Einflußnahme auf den Aufwand des Mobilisierungsprozesses	145
3.3.3.	Einflußnahme auf den Informationsstand des aktiven Investors	149
3.3.3.1.	Möglichkeiten der Einflußnahme auf das Informationsinteresse	150
3.3.3.2.	Das Informationsangebot als Instrument der Mobilisierungspolitik	152
3.4.	Schlußbemerkungen	156
Literaturverzeichnis		157

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547228_0032

Einführung: Problemstellung, Abgrenzung und Aufbau der Untersuchung

1. Regionalpolitik und Faktormobilität

Regionale Wirtschaftspolitik wird notwendig, wenn der Verzicht der allgemeinen Wirtschaftspolitik "auf eine bewußte Beeinflussung des Wirtschaftsprozesses und die planvolle Gestaltung der Wirtschaftsstrukturen in den Teilräumen (Regionen) einer Volkswirtschaft .. eine Diskrepanz zwischen tatsächlicher und gewünschter Situation entstehen läßt."[1] Nach den historischen Erfahrungen und dem Stand des gegenwärtigen theoretischen Wissens kann kein Zweifel bestehen, daß weder die regionalen Implikationen des Gerechtigkeitszieles - verstanden als Angleichung der teilräumlichen Einkommensverhältnisse und des Niveaus der Versorgung mit öffentlichen Gütern und Leistungen in den Teilräumen -, noch die des Stabilitätszieles - interpretiert als Widerstandsfähigkeit der regionalen Wirtschaftsaktivität gegenüber konjunkturellen und strukturellen Krisen -, noch die des Wachstumszieles - aufgefaßt als an der Gesamtwirtschaft orientierte Optimalrate des regionalen Wachstums - ohne bewußte regionalpolitische Intervention Realität werden.[2]

Wenn die räumliche Verteilung des quantitativen und qualitativen Bestandes an Produktionsfaktoren eine zieladäquate Entwicklung des Einkommens, des Wachstums und der wirtschaftlichen Stabilität in den Teilräumen verhindert,[3] dann entsteht für die Regionalpolitik die Notwendigkeit, durch eine Mobilisierung der Produktionsfaktoren die Voraussetzungen für die Realisierung ihrer Zielsetzungen zu schaffen. Dabei fällt dem Produktions-

1) Schneider, Hans Karl, Über die Notwendigkeit regionaler Wirtschaftspolitik. In: Beiträge zur Regionalpolitik, hrsg. v. H.K. Schneider. Schriften des Vereins f. Socialpolitik, N.F. Bd. 41, Berlin 1968, S. 3.

2) vgl. ebenda, S. 4 ff.

3) Damit ist keineswegs behauptet, daß der Produktionsfaktorenbestand die einzige Determinante der regionalen Entwicklung darstellt, es sei denn, man subsumiere in tautologischer Manier alle für die wirtschaftliche Entwicklung relevanten Tatbestände unter dem Begriffskomplex der Produktionsfaktoren.

faktor Kapital eine entscheidende Rolle zu. Zwar scheint zumindest das Ziel der Beseitigung regionaler Einkommensdisparitäten auch auf dem Weg einer Mobilisierung des Faktors Arbeit erreichbar:[1] Der Abbau der Mobilitätswiderstände bei den Arbeitskräften löst eine dem regionalen Produktivitäts- und Lohngefälle entgegengesetzte Wanderungsbewegung aus mit der Folge, daß die Einsatzrelation Kapital zu Arbeit und damit das Produktivitäts- und Lohnniveau in den Regionen einander angeglichen werden.[2] Neben der Tendenz zur Nivellierung interregionaler Einkommensdifferenzen bringt eine solche Wanderungsbewegung einen weiteren Vorteil: Durch Umsetzung von Ressourcen in produktivere Beschäftigungen werden gesamtwirtschaftliche Wachstumsreserven aktiviert.[3]

Diese der Strategie der passiven Sanierung zugrunde liegende Gedankenführung übersieht jedoch die qualitativen Aspekte des Mobilitätsproblems, und zwar in zweierlei Hinsicht:

(1) Ist nämlich die Rückständigkeit einer Region die Folge der Qualität des dort ansässigen Kapitals (etwa Obergewicht unterdurchschnittlich produktiver Wirtschaftszweige oder Vorherrschen veralteter Produktionsverfahren), dann wird die Einkommensdiskrepanz auch bei verminderter Bevölkerungszahl fortbestehen müssen.[4]

(2) Das gilt erst recht, wenn die qualitative Zusammensetzung des bei der passiven Sanierung erstrebten Wanderungsstroms berücksichtigt wird: Da erfahrungsgemäß jüngere, dem Neuen gegenüber aufgeschlossene und qualifiziertere Arbeitskräfte überdurchschnittlich an Wanderungsbewegungen teilnehmen[5], ver-

---

1) vgl. Klaassen, Leo H., Area Economic and Social Redevelopment. Guidelines for Programmes. Paris 1965, S. 43 ff.

2) vgl. Dietrichs, Bruno, Aktive oder passive Sanierung? In: Mitteilungen des deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumplanung, Heft IV, Köln 1965, S. 2 f.

3) vgl. ebenda, S. 4.

4) vgl. Schneider, H.K., Über die Notwendigkeit ..., a.a.O., S. 9.

5) vgl. Jansen, Paul Günter, Zur Theorie der Wanderungen. In: Zur Theorie der allgemeinen und regionalen Planung. Bielefeld 1969, S. 153.

schlechtert sich die Bevölkerungs- und Erwerbsstruktur einer von der Abwanderung betroffenen Region. Damit ist möglicherweise die erste Phase eines kumulativen Erosionsprozesses eingeleitet, der in der Folge die solchermaßen passiv sanierte Region einer Entwicklung der sich steigernden Sanierungsbedürftigkeit überläßt.[1)]

Mit einem solchen Effekt erweist sich dieses Instrument im Hinblick auf die regionalen Implikationen des Gerechtigkeitszieles - Anhebungen der privaten Einkommen und des Niveaus der Versorgung mit öffentlichen Gütern und Leistungen - nicht als zieladäquat. Darüber hinaus kann ein Instrument wie das der passiven Sanierung auch unter dem Aspekt des Rationalprinzips nicht befriedigen, wenn seine Verwendung einen kumulativen Mehreinsatz von Instrumenten nach sich zieht.

Mit dieser Argumentation wird der Strategie der aktiven Sanierung, die von der Mobilisierung des Produktionsfaktors Kapital ausgeht, zweifellos ein gewisser Vorrang in der Regionalpolitik eingeräumt. Gleichzeitig ist damit dieser Untersuchung, die einige noch näher zu beschreibende Probleme der Kapitalmobilisierung erörtern will, eine politische Relevanz zuzugestehen. Diese Behauptung wird auch dadurch gestützt, daß das Bundesraumordnungsgesetz von 1965 mit seiner grundlegenden Zieldefinition für die Regionalpolitik ebenfalls von einer Priorität der aktiven Sanierung ausgeht.[2)] Nun darf jedoch in dem Bestreben, das Anliegen dieser Untersuchung zu rechtfertigen, diese Strategie und damit das Instrument der Kapitalmobilisierung nicht verabsolutiert und jeder auf den Faktor Arbeit gerichteten Mobilisierungspolitik die Berechtigung abgesprochen werden. In einem solchen

---

1) vgl. Schneider, H.K., Über die Notwendigkeit ..., a.a.O., S. 9 f; Egner, Erich, Die regionale Entwicklung der Industriewirtschaften. In: Industriealisierung ländlicher Räume, Forschungs- und Sitzungsberichte der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Bd. XVII, Raum und gewerbliche Wirtschaft 1, Hannover 1961, S. 38. Darüber hinaus gerät der Wachstumseffekt der Wanderungen auch bei gesamtwirtschaftlicher Betrachtung in Zweifel, wenn die Zielregionen bereits das Ballungsoptimum überschritten haben. Vgl. Dietrichs, B., Aktive oder passive Sanierung?, a.a.O., S. 4 f.

2) vgl. Raumordnungsgesetz des Bundes vom 8.4.1965 (BGBl. I, S. 306) §§ 1 und 2, im folgenden zitiert als ROG.

Fall nämlich würde eine derartig einseitige Regionalpolitik in einen Konflikt mit dem gesamtwirtschaftlichen Wachstumsziel geraten. Das zeigt sich insbesondere an einem regionalpolitischen Problemfall, nämlich dem des unterentwickelten ländlichen Raumes: Da nämlich nicht alle denkbaren Standorte die Voraussetzungen für die Bereitstellung von Arbeitsplätzen bieten und da nicht einmal alle diese Standorte die Bedingungen für die Schaffung solcher Voraussetzungen aufweisen können, muß eine Politik der aktiven Sanierung regional und lokal selektiv vorgehen, um sich nicht dem Vorwurf der Vergeudung von Ressourcen auszusetzen und das gesamtwirtschaftliche Wachstumsziel zu gefährden. Von daher erfährt diese Strategie bei der ihr zugestandenen Priorität dennnoch eine Relativierung, und zwar in dem Sinne, daß eine räumliche Konzentration der aktiven Förderungspolitik unumgänglich ist und einigen Teilräumen eine passive Sanierung nicht erspart bleibt.[1)]

Diese Kombination von vorrangig aktiven, das heißt auf die Kapitalmobilisierung gerichteten Maßnahmen, mit einer Ergänzung durch die Instrumente der passiven Sanierung, wie sie etwa im Konzept der zentralen Orte intendiert ist,[2)] hat inzwischen unbeschadet aller Meinungsunterschiede über die quantitativen Dimensionen Eingang in die Handlungsmaximen der offiziellen regionalpolitischen Akteure gefunden.[3)] Danach muß die Förderung der wirtschaftlichen Aktivität in Problemregionen beschränkt werden auf bestimmte Entwicklungsschwerpunkte. Welche Qualitäten solche Entwicklungsschwerpunkte aufweisen sollen, welche quantitativen Anforderungen sie bzw. ihre Einzugsbereiche erfüllen müssen, ob sie simultan als Versorgungsschwerpunkte auszubauen sind

---

1) vgl. Schneider, H.K., Wirtschaftsförderung, Raumordnung, EWG - Regionalpolitik. In: Infrastruktur - Grundlage des Fortschritts. Bericht über einen Aussprachekreis anläßlich der BDI-Mitgliederversammlung 1969. Hrsg. vom BDI, Drucksache Nr. 87, 1969, S. 12 f.

2) Jochimsen, Reimut und Treuner, Peter, Strategie am Scheideweg, "Der Volkswirt", 24. Jg., H. 15 (1970), S. 46 f.
dieselben, Zentrale Orte in ländlichen Räumen unter besonderer Berücksichtigung der Schaffung zusätzlicher außerlandwirtschaftlicher Arbeitsplätze. Bad Godesberg 1967, S. 1., S. 111 f.

3) vgl. Betrifft: Raumordnungspolitik in den siebziger Jahren. Heft 6 der Reihe "betrifft" 1970. Hrsg. vom Bundesinnenministerium, Bonn 1970, S. 32 ff., insbesondere S. 41 f.

oder diese Aufgabe im Rahmen einer Funktionsteilung an andere Orte abgeben[1], wird im einzelnen nicht übereinstimmend beantwortet und läßt sich innerhalb einer gewissen Bandbreite möglicherweise nur im Rückgriff auf die jeweiligen regionalen Strukturen für den Einzelfall entscheiden. Beim Konzept der zentralen Orte, das allerdings mehr unter dem Aspekt der Versorgungsfunktion entwickelt wurde, ist häufig die Rede von einem Bevölkerungsvolumen in Höhe von 20.000 Einwohnern im Einzugsbereich.[2] Diese Zahl, anfänglich vielfach als zu hoch kritisiert[3], wird heute eher nach oben hin korrigiert.[4] Beim Konzept des polarisierten Wachstums, das ebenso unter den Oberbegriff der dezentralen Verdichtung zu subsumieren ist, aber mehr vom Aspekt der Industrialisierung ausgeht[5], werden von vornherein größere Dimensionen veranschlagt.[6]
Wie dem auch sei, alle diese und andere Konzeptionen verlangen eine aktive Sanierung, die den aktuellen und latenten Problemregionen durch Zuführung von Kapital Anschluß an die gesamtwirtschaftliche Entwicklung verschaffen will.[7] Dabei mag es nahe

---

1) vgl. Strukturuntersuchung Twente - Oostgelderland - Westmünsterland - Grafschaft Bentheim. Hrsg. von der Gesellschaft für regionale Strukturentwicklung e.V., 53 Bonn, Adenauerallee 148 und Stichting Het Nederlands Economisch Institut, Rotterdam - 3016, Burgemeester Oudlaan 50, Bonn/ Rotterdam 1971, S. 353.

2) vgl. Jochimsen, R. und Treuner, P., Strategie am Scheideweg, a.a.O., S. 46.

3) vgl. ebenda

4) vgl. Empfehlung des Beirates für Raumordnung vom 28.10.1971. Zielsystem für die räumliche Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland. Bonn 1971, S. 12.

5) vgl. Strukturuntersuchung, a.a.O., S. 349.

6) vgl. ebenda, S. 359.

7) vgl. Zinkhahn, Willy und Bielenberg, Walter, Raumordnungsgesetz des Bundes, Kommentar unter Berücksichtigung des Landesplanungsrechts, Berlin 1965, S. 34 ff; Dietrichs, B., Aktive oder passive Sanierung?, a.a.O., S. 7 vgl. Art. Die passive Sanierung findet nicht statt. "Innere Kolonisation", Jg. 19. Heft 1 (1970) S. 3 ff.

liegen, zunächst das dem unmittelbaren Zugriff öffentlicher Entscheidungsträger zugängliche und insofern - abgesehen von der vielschichtigen Koordinationsproblematik[1] - direkt steuerbare öffentliche Kapital, insbesondere das Infrastrukturkapital als Ansatzpunkt einer aktiven Förderungspolitik anzusehen. Zweifellos kommt dem Instrument der räumlichen Lenkung von Infrastrukturinvestitionen eine zentrale Bedeutung innerhalb des regionalpolitischen Instrumentariums zu[2], ohne daß jedoch derartige Maßnahmen die Mobilität des Faktors privates Kapital vollständig substituieren können[3]. Denn abgesehen von dem zeitlich begrenzten Einkommenseffekt als Folge der Ausgabentätigkeit (Multiplikatorprozeß) und dem Einfluß auf die regionale Einkommenslage mittels ihrer Versorgungsfunktion entwickelt die Infrastruktur lediglich eine indirekte Wirkung: Der durch die Bereitstellung externer Vorteile geschaffene Produktivitäts- und Kapazitätseffekt kommt erst zur Geltung bei einer komplementären Entfaltung der Superstruktur[4]. Damit ist in erster Linie die unternehmerische Aktivität angesprochen und, wenn sich die öffentliche Hand bei dieser Betätigung zurückhält, vor allem das private Kapital.
Eine Veränderung regionaler Strukturen, insbesondere bei der Bewältigung der mit dem Umstrukturierungsprozeß der Landwirtschaft entstehenden Aufgaben[5], setzt voraus, daß sich die Infrastruktur-

---

1) vgl. Schneider, Hans Karl, Plankoordinierung in der Regionalpolitik. In: Rationale Wirtschaftspolitik und Planung in der Wirtschaft von heute, hrsg. Erich Schneider. Schriften des Vereins f. Socialpolitik, N.F. Bd. 45, Berlin 1967, S. 239 - 275.

2) vgl. Klaassen, L.H., Area Economic..., a.a.O., S. 89.

3) vgl. Töpfer, Klaus, Regionalpolitik und Standortentscheidung. Die Beeinflussung privater Pläne, dargestellt an der unternehmerischen Standortentscheidung, Bielefeld 1969, S. 120.

4) vgl. ebenda, S. 120.

5) So werden etwa nach den Vorstellungen des Mansholt-Planes im Zeitraum 1968 - 1980 fast 1,5 Millionen in der Landwirtschaft Erwerbstätige freigesetzt. (vgl. Art. Wieviel Bauern sollen weichen? "Innere Kolonisation", Jg. 19, Heft 1 (1970), S. 23 f.) In ähnlicher Größenordnung bewegen sich die Vorstellungen des Bundeswirtschaftsministeriums (vgl. Vogt, Klaus, Schnelle Agrarlösung verhindert effiziente Raumordnung. "Wirtschaftsdienst", 49. Jg., Heft 6 (1969), S. 337.

politik nicht als eine "politique d' accompagnement" versteht, die in ihrer Investitionstätigkeit den privaten Standortentscheidungen folgt.[1] Eine aktive Regionalpolitik verlangt darüber hinaus die "politique d' entrainement", bei der die Kapazität der Infrastruktur nicht am bereits vorhandenen, sondern am erstrebten Umfang der Superstruktur ausgerichtet wird.[1]

Demnach bleibt der Einflußnahme auf die Mobilität des Produktionsfaktors privates Kapital neben und komplementär zu der Infrastrukturpolitik eine entscheidende Rolle innerhalb der regionalpolitischen Aktivitäten erhalten.[2] Dabei ist es allerdings keineswegs damit getan, die Mobilität des privaten Kapitals rein quantitativ zu erhöhen. Erst die erfolgreiche Einflußnahme auf die qualitative Zusammensetzung und die Richtung der Wanderungsströme vermag eine erhöhte Mobilitätsbereitschaft in den Dienst regionalpolitischer Ziele zu stellen.

---

1) vgl. Schmidt, Herbert, Räumliche Wirkungen der Investitionen im Industrialisierungsprozeß. Analyse des regionalen Wirtschaftswachstums. Köln und Opladen 1966, S. 19.

2) vgl. Töpfer, Klaus, Regionalpolitik..., a.a.O., S. 120.

2. Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes - definitorische Probleme

Aus dem in den einleitenden Bemerkungen grob skizzierten Problem der Faktormobilität soll in dieser Untersuchung lediglich ein in mehrfacher Hinsicht partieller Aspekt herausgegriffen werden. Die Beschränkung auf die Mobilitätsprobleme des Produktionsfaktors Kapital wurde bereits in den vorangehenden Äußerungen dargestellt. Der damit ausgesprochene Verzicht auf die Betrachtung der Mobilität des Faktors Arbeit darf natürlich nicht in einem absoluten Sinne verstanden werden; da nämlich die Produktion von Gütern und Leistungen gleich welcher Art erst aus der Kombination von Arbeit und Kapital resultiert, muß aufgrund dieses komplementären Verhältnisses die Mobilitätsproblematik des erstgenannten Faktors als Determinante für den zweiten mit in Betracht gezogen werden.

Aus der verbleibenden Gesamtproblematik der Mobilität des Produktionsfaktors Kapital sollen nun noch weitere Bereiche ausgeschieden werden. Eine erste Einschränkung sollte ohne besondere Bedenken akzeptiert werden: Es handelt sich hierbei um solche Kapitalbewegungen, die im Zuge interregionaler Handelsbeziehungen entstehen. Für die exportierende Region bedeutet ein solcher Vorgang nämlich lediglich die Transformation von Sachkapital in Geldkapital, und für die importierende Region vollzieht sich ein analoger Vorgang, ohne daß der Kapitalbestand in beiden Regionen verändert wird.

Bedeutsamer und damit gleichzeitig problematischer ist eine zweite Einschränkung: Bereits in der Begründung der Thematik wurde mit Nachdruck darauf hingewiesen, daß die Bewegungen des Kapitals in den Händen öffentlicher und privater Akteure unter dem Aspekt der Regionalpolitik als komplementäre Phänomene zu betrachten sind. Wenn nun diese logische Beziehung an dieser Stelle mit dem Ausschluß der Mobilitätsproblematik, soweit das Kapital der öffentlichen Akteure betroffen ist, auseinandergerissen wird, dann bedarf dies einer Berücksichtigung der daraus resultierenden Konsequenzen und einer Begründung.
Unproblematisch wäre die Entscheidung dann, wenn die Mobilitätsentscheidungen beim öffentlichen Kapital eindeutig und aus-

schließlich unter regionalpolitischen Aspekten gefällt würden und somit als Instrumentvariable der Regionalpolitik zur Beeinflussung einer zieladäquaten privaten Mobilitätsentscheidung anzusehen wären. Dann nämlich wäre die Frage nach den Determinanten der Mobilitätsentscheidung bei öffentlichen Akteuren beantwortet, und dieser gewichtige Teilbereich des Mobilitätsproblems könnte in dieser Untersuchung seine Berücksichtigung unter dem Aspekt des regionalpolitischen Instrumentariums finden. Die Wirklichkeit entspricht jedoch nicht diesem, nicht einmal wünschenswerten, Idealbild. Die Mobilitätsentscheidung des öffentlichen Kapitals steht vielmehr voll in dem komplexen Geflecht der politischen Willensbildung in einer pluralistischen Gesellschaft und wird in der Bundesrepublik zusätzlich verkompliziert durch den dezentralen Aufbau unseres Staatswesens[1]. Die Analyse der Determinanten solcher Entscheidungsprozesse würde zweifellos eine eigene Untersuchung mehr politologischer Art rechtfertigen.

Wiewohl der Verzicht auf die Bearbeitung dieses gewichtigen Teilbereichs der Mobilitätsproblematik bedauerlich ist, erscheint aus Gründen der Arbeitsökonomie die Konzentration auf die verbleibende Restproblematik, nämlich die Mobilität des privaten Kapitals, unumgänglich. Wie schon angedeutet, wird dieser Verzicht kein totaler sein: Bei der im zweiten Teil der Untersuchung aufgeworfenen Frage nach dem Instrumentarium zur Beeinflussung einer im Hinblick auf die Regionalpolitik zieladäquaten Mobilität des privaten Kapitals wird diejenige des öffentlichen Kapitals eine gewisse Berücksichtigung finden.

Wenn nun mit diesen Ausführungen die bereits im Thema ausgedrückte Abgrenzung der zu untersuchenden Problematik gerechtfertigt erscheint, dann sind dennoch im verbleibenden Problembereich einige definitorische Fragen zu klären:

Die erste betrifft den Begriff des privaten Kapitals. Über die Unterscheidung zwischen privatem und öffentlichem Kapital braucht nichts Weiteres ausgeführt zu werden; hier liegen eindeutige institutionelle Abgrenzungskriterien vor. Anders verhält es sich

---

1) vgl. Schneider, Hans Karl, Zielbestimmung für die Wirtschaftspolitik in der pluralistischen Gesellschaft. In: Theoretische und institutionelle Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Theodor Wessels zum 65. Geburtstag, Berlin 1967, S. 37 ff.

mit dem Kapitalbegriff selbst, der sicherlich zu den schillerndsten Termini in der Nationalökonomie gehört[1]. Eine gewisse Interpretation wurde bereits in der Einleitung vorgenommen, nämlich dadurch, daß die Fragestellung mit der Bedeutung der aktiven Sanierung für die Regionalpolitik motiviert wurde. Aktive Sanierung kann aber nur mit solchem Kapital erfolgen, das mittelbar oder unmittelbar produktiven Zwecken zugeführt wird. In dem Sinne werden demnach zunächst einmal alle sächlichen Produktionsmittel zum Untersuchungsgegenstand, das heißt also Anlagen (Ausrüstungen, Grundstücke, Gebäude) und Vorräte im Produktionssektor.
Würde sich die Analyse auf diese Sachkapitalien beschränken, dann müßte sie sich den Vorwurf einer statischen und damit verkürzten Betrachtungsweise gefallen lassen. Denn dieses Sachkapital befindet sich im Zeitablauf in einem ständigen Transformationsprozeß, der es über Abschreibungen in Geldkapital und von daher über die Investition wiederum in Sachkapital umsetzt. Die Investition oder Sachkapitalbildung ist mithin als die der Bestandsgröße Sachkapital zugehörige Strömungsgröße[2] in eine zeitraumbezogene Betrachtung einzubeziehen. Von daher sind in der Analyse zwei verschiedene Zustandsformen des Kapitals zu berücksichtigen: die sächlichen Produktionsmittel, im folgenden Sachkapital genannt, und die zu investiven Zwecken, zur Transformation in Sachkapital bereitstehenden Mittel, im folgenden als Geldkapital bezeichnet.

An dieser Stelle soll noch eine weitergehende Aufgliederung des Kapitalbegriffs vorgenommen werden, die im Prinzip für beide genannten Kapitalarten von Bedeutung ist, im besonderen jedoch beim Geldkapital eine Rolle spielt: Die Mobilitätseigenschaften dieses zu investiven Zwecken bereitstehenden Kapitals hängen, wie später noch zu zeigen sein wird, unter anderem davon ab, ob der jeweilige Entscheidungsträger einem anderen solche Mittel überläßt oder aber selbst über die Transformation in Sachkapital entscheidet. Damit wird angeknüpft an eine Unterscheidung Hoovers[3]

---

1) vgl. Helmstädter, Ernst, Der Kapitalkoeffizient. Eine kapitaltheoretische Untersuchung. Stuttgart 1969, S. 14 ff.

2) vgl. ebenda, S. 19.

3) vgl. Hoover, Edgar M., The Location of Economic Activity, New York, Toronto, London, 1948, S. 6 f.

zwischen zwei verschiedenen Typen von Kapitaldisponenten, nämlich dem inaktiven und dem aktiven Investor. Der erstere überläßt dem aktiven Investor Kapital, meist in der Form des Geldkapitals, und verlangt als Gegenleistung die Zahlung von Zinsen. Der aktive Investor dagegen transformiert das Geldkapital in Produktionsmittel, durch deren Einsatz er in Kombination mit anderen Produktionsfaktoren Güter und Leistungen erstellt, am Markt anbietet und dafür einen Gewinn erhält, dessen Höhe durch die Differenz zwischen Erlösen und Kosten bestimmt wird. Kapital in den Händen des inaktiven Investors soll im folgenden Kreditkapital, und solches in den Händen des aktiven Investors unternehmerisches Kapital genannt werden.

Ein formal eindeutiges Unterscheidungskriterium zwischen diesen beiden Kapitalarten liegt in der Art des Einkommens- und Vermögensanspruchs von aktivem und inaktivem Investor: Der letztere erwirbt durch seine Kredithingabe einen in seiner Höhe fixierten und vom wirtschaftlichen Erfolg des Kreditnehmers im Prinzip unabhängigen Einkommens- und Vermögensanspruch (Zins bzw. Tilgung), wenn auch die Realisierung dieser Ansprüche von der Situation des Schuldners beeinflußt werden kann. Der aktive Investor dagegen erhält keinen einklagbaren Anspruch auf Erhaltung der investierten Vermögenssubstanz und ebensowenig auf einen bestimmten Einkommensstrom. Die Realisierung seiner Erwartungen hängt vom Erfolg des Unternehmens am Markt ab, wenn auch insbesondere für die Höhe des Vermögens zusätzlich andere Faktoren (z.B. Börsensituation) eine Rolle spielen können. Unter Anwendung dieses Kriteriums ist demnach nicht nur der klassische Unternehmerkapitalist, sondern auch der von den unternehmerischen Entscheidungen mehr oder weniger weit entfernte Kapitaleigner, sogar der Kleinaktionär, der Gruppe der aktiven Investoren zuzurechnen[1].

Wie diese letzte Bemerkung zeigt, existieren in der Realität zweifellos Schnittmengen zwischen den beiden Typen, die zwar juristisch oder formal noch getrennt werden können, faktisch jedoch eindeutige Abgrenzungen nicht mehr erlauben. Das wird auch dann deutlich, wenn diese Unterscheidung von aktiven und inaktiven

---

1) Allerdings beginnen in diesem Fall die Grenzen unscharf zu werden, zumal dann, wenn aufgrund einer bei Großunternehmen mitunter als Ziel verfolgten Kontinuität der Gewinnausschüttung der Dividendenanspruch einen zinsähnlichen Charakter erhält.

Investoren auf das Sachkapital ausgedehnt wird. So ist etwa die Methode des Leasing in ihren verschiedenen Varianten außerordentlich schwer als Leistung eines inaktiven oder aktiven Investors zu klassifizieren. Wird nämlich diese Methode als besondere Form einer möglicherweise steuer- oder bilanztechnisch motivierten Finanzierung eingesetzt, bei der der Financier nicht mit dem Risiko des Untergangs oder der Beschädigung der hingegebenen Sache belastet ist, dann handelt es sich um eine Kreditvergabe in Form von Sachkapital. Daneben gibt es aber auch Formen des Leasing, die man als Vermietung von Produktionskapital bezeichnen muß, und die nach der Hoover'schen Unterscheidung als aktive Investition zu betrachten sind.
Trotz dieser Unschärfen in Grenzbereichen erscheint die zweifache Differenzierung des Kapitals in Sach- und Geldkapital einerseits und Kredit- bzw. unternehmerisches Kapital andererseits gerechtfertigt, weil sie zumindest für diese Grundtypen Hypothesen bezüglich des Mobilitätsverhaltens zuläßt.

Bevor jedoch davon die Rede sein kann, muß zunächst der Mobilitätsbegriff näher erläutert werden:
Wenn, wie eingangs dargestellt wurde, die Mobilisierung des oben definierten Kapitals als notwendiger Bestandteil des regionalpolitischen Instrumentariums anzusehen ist, dann verdient die Mobilität dieses Kapitals unter drei Aspekten Interesse:

- In welchem Umfange existiert mobiles Kapital bzw. unter welchen Bedingungen kann die Quantität dieses für die Regionalpolitik disponiblen Kapitals erhöht werden? Dieser Aspekt wird im folgenden als der Gesichtspunkt der quantitativen Kapitalmobilität bezeichnet.
- Für die Erfolgsaussichten der Regionalpolitik spielt jedoch nicht nur der quantitative Umfang der selbständig entstandenen oder durch entsprechenden Mitteleinsatz initiierten Kapitalbewegungen eine Rolle. Hinzu kommt als wesentlicher Gesichtspunkt die Struktur der Wanderungsströme, die beispielsweise im Falle einer auf Grund ihrer Monostruktur sanierungsbedürftigen Region sogar das entscheidende regionalpolitische Kriterium abgibt. Dieser strukturelle Aspekt soll im folgenden unter dem Begriff der Qualität der Kapitalmobilität angesprochen werden.

- Quantitativ und qualitativ optimale Bewegungsströme des Kapitals sind regionalpolitisch unerwünscht, solange sie nicht gleichzeitig zieladäquat gerichtet sind. Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn die Kapitalbewegungen ein vorhandenes Wohlstandsgefälle verstärken und nicht den Regionen mit einem unerwünschten Kapitaldefizit zugute kommen. Damit ist der dritte für die Regionalpolitik relevante Aspekt, nämlich die Richtung der Kapitalmobilität, genannt.

In dieser Analyse werden im wesentlichen die beiden ersten Probleme behandelt, die bisher in der Literatur wenig Beachtung gefunden haben. Die Frage nach der Wanderungsrichtung, oder anders formuliert, die Frage nach den Determinanten der Standortwahl, wird nur am Rande behandelt. Diese Einengung der Problemsicht muß vorrangig unter dem Gesichtspunkt der Arbeitsökonomie gerechtfertigt werden. Die Entscheidung für eine solche Begrenzung des Themas wird allerdings erleichtert durch die zu diesem Mobilitätsaspekt zahlreich vorliegende Literatur.

Zu untersuchen bleiben demnach unter einer theoretischen und regionalpolitischen Fragestellung

- die Determinanten des Mobilitätsumfangs, oder anders ausgedrückt, die Frage nach den Faktoren, die einen Mobilitätsakt zu induzieren und damit die Quantität der Kapitalwanderung zu erhöhen vermögen.
- die Determinanten der qualitativen Zusammensetzung des Wanderungsstroms, die dafür maßgebend sind, von welchem Kapital und in welcher Form ein Mobilisierungsakt durchgeführt wird.

Aufgrund dieser Einschränkungen darf natürlich von der vorliegenden Untersuchung weder eine neuartige Gesamttheorie der Kapitalmobilität noch ein entsprechendes geschlossenes Konzept für die regionalpolitisch ausgerichtete Mobilisierungspolitik erwartet werden. Dennoch haben die hier angesprochenen Teilprobleme einen gewichtigen Stellenwert innerhalb der regionalpolitischen Gesamtproblematik:

- Das Problem des quantitativen Umfangs der Mobilität und damit die Frage nach dem Umfang des für regionalpolitische Lenkungsmaßnahmen disponiblen Kapitals hat unmittelbare Bedeutung für

die Effizienz der auf die Richtung von Wanderungsbewegungen zielenden Instrumente. Denn die Erfolgsaussichten des Mitteleinsatzes, wie er bereits gegenwärtig zur Erhöhung der Attraktivität von Problemregionen eingesetzt wird, vermehren und vermindern sich in dem Maße, wie der Umfang des mobilitätsfähigen und -bereiten Kapitals zu- oder abnimmt.

Die bisher beobachteten Wanderungsströme weisen, wie später noch zu zeigen sein wird[1)], eine qualitative Struktur auf, die nur zum Teil der regionalpolitischen Zielsetzung entspricht, den Problemregionen dauerhafte Impulse für eine eigendynamische Entwicklung zu vermitteln. Wenn es dieser Untersuchung gelingt, in einer Diagnose die für die qualitative Struktur der Wanderungsbewegungen des Kapitals bestimmenden Faktoren aufzudecken und im Anschluß daran Instrumente zu ihrer Gestaltung zu nennen, dann entspricht sie damit einem ebenfalls wichtigen regionalpolitischen Anliegen.

---

1) vgl. 2. Teil, Kap. 2.3.

3. Zum Aufbau der Untersuchung

Dem ersten Teil der Untersuchung, der Determinantenanalyse, liegt die Hypothese zugrunde, daß der Kapitaldisponent sich nur dann und immer dann zu einem Mobilitätsakt entschließt, wenn die vermeintlichen Erträge eines solchen Vorhabens den vermuteten Aufwand übertreffen. Dabei werden die Begriffe Ertrag und Aufwand in einem umfassenden Sinn als Mehr- bzw. Mindererfüllung der Zielvorstellungen des Kapitaldisponenten verstanden.

In einem ersten Schritt werden die Ertrags- und Aufwandskategorien erfaßt, die bei den verschiedenen Kapitalarten im Mobilitätsfall zu erwarten sind. Eine solche vornehmlich deskriptive Aufstellung bleibt notwendigerweise im Vorfeld der zu erörternden Problematik. Erst der nächste Schritt, die Analyse der für die Höhe von Ertrag und Aufwand maßgeblichen Einflußfaktoren, eröffnet die Möglichkeit von Erkenntnissen über den hier interessierenden Aspekt des Mobilitätsverhaltens. Um solche Einflüsse, wie sie etwa von branchenspezifischen Merkmalen, von der Person des Kapitaldisponenten oder von der jeweiligen Umweltkonstellation ausgehen, isolieren zu können, wird zunächst die unrealistische Annahme vollständiger Information unterstellt. Damit ist keineswegs eine Vernachlässigung des Informationsproblems verbunden. Vielmehr findet die Quantität und Qualität der Information in einem anschließenden Kapitel die ihrer Bedeutung für das Zustandekommen eines Mobilitätsaktes angemessene Beachtung.

Die Methode der Untersuchung ist in diesem ersten Teil vorrangig eine hypothetisch-deduktive. Im Rückgriff auf Hypothesen höheren Allgemeingrades werden spezielle Hypothesen über das Mobilitätsverhalten deduziert. Indem jedoch die so abgeleiteten theoretischen Ergebnisse mit dem vorliegenden Erfahrungsmaterial konfrontiert werden, erhält die Analyse eine empirische Komponente.

Im zweiten und regionalpolitischen Teil der Untersuchung wird zunächst das theoretisch begründete und empirisch beobachtete Mobilitätsverhalten des Faktors privates Kapital unter dem Blickpunkt der regionalpolitischen Ziele bewertet. Nach der Formulierung einer in quantitativer und qualitativer Hinsicht zieladäquaten Kapitalmobilität sind dann im Anschluß an die im ersten

Teil aufgezeigten Determinanten die Instrumente zu erarbeiten, mit deren Hilfe die Mobilisierung des Produktionsfaktors privates Kapital für die Realisierung der regionalpolitischen Ziele eingesetzt werden kann.

1. Teil: Determinanten des Mobilitätsverhaltens beim privaten Kapital

1. Ertrags- und Aufwandskategorien eines Mobilitätsaktes

Eingangs wurde die Hypothese eingeführt, daß ein rational handelnder Kapitaldisponent sich nur dann und immer dann zur Mobilität entschließen wird, wenn der vermeintliche Ertrag eines solchen Vorhabens über dem dabei erwarteten Aufwand liegt. Die Begriffe Ertrag und Aufwand werden dabei in einem umfassenden, über den in der Betriebswirtschaftslehre üblichen Sprachgebrauch hinausgehenden Sinn verwandt[1], und zwar als Mehr- bzw. Mindererfüllung der Zielsetzungen des Entscheidungsträgers[2]. Demnach finden nicht nur die für das Unternehmen, sondern auch die für den Unternehmer relevanten Vor- und Nachteile bei der Analyse der Mobilitätsdeterminanten Beachtung. Diese Ertrags- und Aufwandsarten werden im folgenden in zwei Klassen unterteilt, und zwar

(1) Ertrag und Aufwand in Form regionaler Opportunitätsdifferenzen[3] und

(2) Ertrag und Aufwand des Mobilisierungsprozesses.

Die erste Ertrags- und Aufwandskategorie wird begründet durch die Qualitätsunterschiede zwischen dem bisherigen und einem alternativen Standort. Sie ergibt sich gewissermaßen aus einer komparativ-statischen Analyse der Situation vor Inangriffnahme und nach Abschluß des Mobilitätsaktes. Die zweite Klasse stellt dagegen ab auf den Prozeß der Mobilisierung und den dabei oder dadurch verursachten

---

1) Nach Wöhe bezeichnen die Begriffe Ertrag und Aufwand in der betriebswirtschaftlichen Auffassung den in Geld bewerteten Wertzuwachs bzw. Wertverbrauch einer Periode.
vgl. Wöhe, Günter, Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 6. unveränderte Aufl., Berlin und Frankfurt 1964, S. 376 ff.

2) In dieser Form ist ein solcher Satz nicht mehr als eine informationsleere Allaussage. Einen Informationsgehalt erhält er erst durch eine inhaltliche Bestimmung der Zielfunktion des oder der Entscheidungsträger.

3) Der Begriff "Opportunität" wurde von Stouffer in die Mobilitätsdiskussion eingeführt und von Siebert wieder aufgegriffen.
Vgl. Stouffer, Samuel, A., Intervening Opportunities: A Theory Relating Mobility and Distance, "American Sociological Review", Vol. 5 (1940), S. 845 ff.; Siebert, Horst, Zur Theorie des regionalen Wirtschaftswachstums, Tübingen 1967, S. 59 f.

Ertrag und Aufwand. Beide Ertrags- und Aufwandsklassen werden gemäß der eingangs dargestellten Differenzierung untersucht für das unternehmerische Kapital (Kapital in den Händen des aktiven Investors) und für das Kreditkapital (Kapital in den Händen des inaktiven Investors).

1.1. Ertrags- und Aufwandskategorien in Gestalt regionaler Opportunitätsdifferenzen.

1.1.1. Regionale Opportunitätsdifferenzen beim unternehmerischen Kapital.

Unterschiede in der qualitativen Ausstattung zweier Standorte konstituieren dann eine regionale Opportunitätsdifferenz, wenn die betreffenden Qualitäten für den Kapitaldisponenten eine Relevanz haben, wenn sie also im Zielsystem des Entscheidungsträgers direkt als Variable vertreten sind oder als Determinante auf eine Zielvariable einwirken. Derartige für die Zielerfüllung direkt oder indirekt bedeutsame Standortmerkmale sind nichts anderes als die Standortanforderungen oder Standortfaktoren des Kapitaldisponenten[1]. Demnach lassen sich regionale Opportunitätsdifferenzen auch definieren als unterschiedliche Erfüllungsgrade der Standortanforderungen. Die Darstellung der durch Opportunitätsdifferenzen konstituierten Ertrags- und Aufwandsarten kann mithin anknüpfen an den in der Literatur vielfach untersuchten Standortanforderungen des Kapitals[2].

Nun sind natürlich die Standortanforderungen zwischen den verschie-

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian, Grundlagen einer allgemeinen Standortbestimmungslehre. "Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik". 8. Jahr. (1963), S. 265.

2) Als Beispiele seien hier erwähnt
Hoover, E.M., The Location..., a.a.O., S. 15 ff.; Greenhut, Melvin G., Plant Location in Theory and in Practise. The Economics of Space. Chapel Hill 1956, insb. S. 103 ff.; Rüschenpöhler, Hans, Der Standort industrieller Unternehmungen als betriebswirtschaftliches Problem. Versuch einer betriebswirtschaftlichen Standortlehre, Berlin 1958, S. 83 ff.; Behrens, Karl Christian, Grundlagen..., a.a.O., S. 266 ff.; derselbe, Allgemeine Standortbestimmungslehre, Köln und Opladen 1961, S. 47 ff.; Meyer, Wolfgang, Die Theorie der Standortwahl, Entwicklung, Inhalt und wirtschaftstheoretische Bedeutung des Standortproblems. Berlin 1960, insbesondere S. 95 ff.

denen aktiven Investoren ebenso different wie die dahinterstehenden Zielfunktionen. Es kann deshalb nicht die Aufgabe dieses Abschnittes sein, Einzelaussagen darüber zu machen, welche Standortqualitäten für welchen Unternehmer bedeutsam sind. Es geht hier vielmehr darum, die Zahl der denkmöglichen Standortanforderungen zu ordnen und damit einen Überblick über die Standorteigenschaften zu geben, die bei ungleichmäßiger räumlicher Verteilung regionale Opportunitätsdifferenzen und mithin einen Mobilitätsertrag oder -aufwand zu begründen in der Lage sind.

Von einer derartigen unbewerteten Katalogisierung dürfen naturgemäß keine Folgerungen für die empirische Mobilitätsentscheidung erwartet werden. Solche Ergebnisse kann erst der nächste Schritt bereitstellen, bei dem der Versuch gemacht wird, diese Opportunitätsdifferenzen zu gewichten und damit den Ertrag bzw. Aufwand zu bestimmen, den eine gegebene Opportunitätsdifferenz für den Entscheidungsträger repräsentiert.

Im Vordergrund der meisten Systematisierungsversuche stehen die ökonomischen oder für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens relevanten Standortfaktoren[1]. Während etwa Meyer[2] seine Analyse noch weiter einengt und in der Tradition von Weber[3] die Standortentscheidungen vorrangig als Problem der Kostenminimierung betrachtet und demgemäß seine Aufmerksamkeit vornehmlich den unter dem Aspekt des Gütereinsatzes relevanten Standortfaktoren zuwendet, soll hier dem etwa von Behrens[4] vorgetragenen Ansatz der Vorzug

---

1) vgl. etwa Rüschenpöhler, H., a.a.O., S. 34; Behrens, K.Ch., Grundlagen..., a.a.O., S. 264; Meyer, W., Die Theorie..., a.a.O., S. 94.

2) Meyer, W., Die Theorie..., a.a.O., S. 95

3) vgl. Weber, Alfred, Über den Standort der Industrien, Teil I, Reine Theorie des Standorts, 2. Aufl., Tübingen 1922, S. 16.

4) vgl. Behrens, K. Ch., Allgemeine Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 47 ff.
Der Rückgriff auf diesen Ansatz erscheint gerechtfertigt, weil in dieser Phase der Untersuchung ein Urteil über die Bedeutung oder die Bedeutungslosigkeit einzelner Standortfaktoren bzw. Faktorenkomplexe nicht angebracht ist; das soll, wie bereits ausgeführt, den folgenden Überlegungen überlassen bleiben.
Vgl. auch Greenhut, M.G.,Plant Location..., a.a.O., S. 167 ff, ferner Carrier, Ronald E., and William R. Schriver, Location Theorie: An Empirical Model and Selected Findings. "Land Economics", Vol. XLIV, Nr. 4 (1968), S. 450 ff.

gegeben werden, der von zwei grundlegenden Funktionsbereichen eines Unternehmens ausgeht, nämlich der Funktion der Leistungserstellung und der Leistungsverwertung. Demnach wird im folgenden die Frage zu beantworten sein, welche Eigenschaften eines Standortes unter dem Aspekt der Leistungserstellung bzw. der Leistungsverwertung für ein Unternehmen möglicherweise relevant und damit zu Standortfaktoren werden können.

Unter dem erstgenannten Aspekt verdient - neben den klimatischen, geographischen und geologischen Gegebenheiten - vor allem das an einem Standort verfügbare Beschaffungspotential Beachtung[1]. Der Komplex der dahinterstehenden Standortfaktoren umfaßt die an einem Standort aufzuwendenden Preise für die Inputgüter Arbeit, Kapital, Betriebsraum (Boden und Gebäude), für Vorlieferungen der verschiedensten Art einschließlich Wasser und Energie, für Dienstleistungen etwa im Bereich des Transportes, der Beratung, Versicherung etc. und schließlich die geldliche Belastung durch die öffentliche Hand in Gestalt von Steuern (abzüglich evtl. Subventionen), die bei einer weiten Begriffsfassung als Preise - wenn auch nicht als Äquivalent - für die Leistungen des staatlichen Verbandes (Infrastruktur) angesehen werden können. Neben solchen Standortfaktoren, die unmittelbar auf die Höhe der Ausgabenströme einwirken, ist die quantitative Verfügbarkeit dieser verschiedenen Inputarten und natürlich auch ihr Qualitätsniveau für eine Standortentscheidung relevant und insofern als Standortfaktor zu bezeichnen. Auf den Faktor Arbeit bezogen wird neben dem Preis je Arbeitseinheit der quantitative Umfang des Arbeitskräftereservoirs, ferner der Bildungsstand der verfügbaren Arbeitskräfte, das in ihnen verkörperte technische Wissen, die "production mindedness"[2], ferner die Attitüden der regionalen Gewerkschaften und anderes mehr für die Standortentscheidung von Bedeutung sein[3]. Ebenso spielt neben der Höhe der an einem Standort zu entrichtenden Steuern bzw. der dort er-

---

1) vgl. Behrens, K. Ch., Allgem. Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 49 ff.

2) vgl. Katona, George, and James N. Morgan, The Quantitative Study of Factors Determining Business Decisions, "Quarterly Journal of Economics", Vol. 66 (1952), S. 76 f.

3) vgl. Mueller, Eva, Wilken, Arnold, and Wood, Margaret, Location Decisions and Industrial Mobility in Michigan 1961. Ed. by Institut for Social Research, The University of Michigan, Ann Arbor, Michigan 1961, S. 55.

hältlichen Subventionen auch die Kapazität der vorhandenen Infrastruktur und darüber hinaus ihre qualitative Auslegung und schließlich die Qualität der Verwaltung als ein Faktor des "industrial climate" eine Rolle[1]. Ähnliches gilt für den von anderen Unternehmen bezogenen Input, etwa die Dienstleistungen: Neben den preislichen Konditionen und der Lieferkapazität ist auch hier der qualitative Aspekt einschließlich der Schnelligkeit und Sicherheit der Versorgung für die Standortentscheidung nicht ohne Bedeutung[2].

Da die Qualität der Versorgung mit Inputfaktoren (Schnelligkeit, Sicherheit), wie auch die Qualität der Inputs selbst in der Tendenz positiv mit der Agglomeration korreliert sein dürfte[3], ist nicht recht einsichtig, weshalb Behrens unter dem Aspekt des Beschaffungsproblems von einer zunehmenden Agglomeration vornehmlich Nachteile erwartet, mit der Begründung, daß sich dadurch die Intensität der Beschaffungskonkurrenz verstärke und das dem einzelnen Unternehmen zur Verfügung stehende Beschaffungspotential verringere[4]. Diese Betrachtungsweise scheint einseitig an den pekuniären externen Effekten der Ballung orientiert zu sein. Sie übersieht, daß die Agglomeration auch unter dem Beschaffungsaspekt Vorteile mit sich bringt, sei es, daß die räumliche Verdichtung verschiedener unternehmerischer Aktivitäten ein umfangreiches, dem schnellen Zugriff zugängliches Potential an Vorlieferungen, insbesondere aus dem Dienstleistungsbereich, anbietet (Urbanisationsvorteile)[5], oder sei es, daß die räumliche Konzentration branchenmäßig homogener Unternehmen ein qualitativ hochwertiges und auf die Bedürfnisse dieser Aktivität zugeschnittenes Angebot an Inputfaktoren, etwa an spezialisierten Arbeitskräften, bereitstellt (Lokalisationsvorteile).

---

1) vgl. Dixon, Lloyd A. jr., How Communities Can Attract and Hold Industry. "Public Works", Vol. 87 (New York 1956), S. 126 f.

2) vgl. Greenhut, M.G., Plant Location..., a.a.O., S. 168 f.

3) vgl. ebenda, S. 169 ff.; vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik ..., a.a.O., S. 38.

4) vgl. Behrens, K. Ch., Allgem. Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 67 f.

5) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik ..., a.a.O., S. 39. Zur Unterscheidung von Urbanisations- und Lokalisationseffekten; vgl. Ohlin, Bertil, Interregional and International Trade, Cambridge (Mass.), 1937, S. 2o3.

Unter dem Gesichtspunkt der Leistungsverwertung oder des Absatzes verdient das durch die Entscheidung für einen Standort erschließbare (und somit nicht zugängliche) Absatzpotential als Standortfaktor Beachtung, und zwar im Hinblick auf die erzielbaren Absatzmengen und/oder die erhältlichen Absatzpreise[1]. Ein solches standortgebundenes Absatzpotential existiert regelmäßig bei transportkosten- oder transportzeitempfindlichen Gütern und Dienstleistungen[2], oder aber auch als Folge der durch die Fühlungnahme und räumliche Nähe zu den Abnehmern erreichbaren Wettbewerbsvorteile[3]. Auf die Höhe des durch die Standortentscheidung erschließbaren Absatzpotentials üben (für ein gegebenes Gut oder eine gegebene Leistung) der regionale Bedarf, die jeweils vorhandene Kaufkraft, die Agglomeration der Nachfrager, die Intensität der Absatzkonkurrenz und andere Faktoren einen Einfluß aus, der hier nicht weiter verfolgt werden braucht[4].

Für beide bisher behandelten Standortfaktoren, nämlich die unter dem Aspekt des Güterein- und des Güterabsatzes relevanten Standorteigenschaften, bleibt abschließend zu erwähnen, daß sie erst in einer dynamischen Analyse hinsichtlich ihrer Wirksamkeit auf den Mobilitätsertrag bzw. -aufwand voll gewertet werden können[5]. Eine lediglich zeitpunktbezogene Erfassung der relevanten Standortqualitäten verbietet sich schon allein deshalb, weil mit der Standortentscheidung eine über einen mehr oder weniger langen Zeitraum reichende Bindung eingegangen wird[6], in dem die Standorteigenschaften wie auch die Standortanforderungen mancherlei vorherseh-

---

1) vgl. Behrens, K. Ch., Grundlagen ..., a.a.O., S. 272 f.

2) Zu dieser Unterscheidung vgl. Behrens, K. Ch., Allgemeine Standortbestimmungslehre ..., a.a.O., S. 72.

3) Carrier, R.E., and W.R. Schriver, a.a.O., S. 451 und 453; Greenhut, M. E., Plant Location ..., a.a.O., S. 103 f, S. 140 ff und S. 167 f. Daneben kann der Good-will eines Standortes ein über das Einzugsgebiet der Region hinausreichendes Absatzpotential erschließen. Erinnert sei hier an das oft zitierte Beispiel "Solinger Stahl". Vgl. Behrens, K. Ch., Allgemeine Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 80.

4) vgl. Behrens, K. Ch., ebenda, S. 74 ff.

5) vgl. Schneider, H.K., Über die Notwendigkeit ..., a.a.O., S. 15.

6) vgl. Rüschenpöhler, H., a.a.O., S. 79 f.

baren oder nicht erkennbaren Änderungen unterworfen sein können. Darüber hinaus muß die Möglichkeit in Betracht gezogen werden, daß mit der Standortentscheidung selbst eine Änderung der vorhandenen Qualitäten induziert wird[1], etwa eine Erhöhung der Inputpreise oder eine Senkung der Outputerlöse. Von daher wird auch die Elastizität der jeweiligen Standorteigenschaften, seien es die Preise für In- oder Outputs, oder sei es deren quantitative und qualitative Verfügbarkeit, in Bezug zu einem Ansiedlungsvorhaben zu einer für die Standortentscheidung relevanten Qualität und damit zu einem Standortfaktor.

Entsprechend dem eingangs vorgestellten weiten Inhalt der Begriffe Mobilitätsertrag und -aufwand, der auch den Erfüllungsgrad der Zielsetzung des Unternehmers als Person umschloß, darf sich dieser skizzenhafte Oberblick über die Standortfaktoren nicht auf die für ein Unternehmen als wirtschaftlicher Einheit bedeutsamen Standortfaktoren beschränken. Demnach ist hier die Frage nach den vom Unternehmer als Privatperson ausgehenden Standortanforderungen zu stellen. Eine detaillierte Antwort auf diese Frage muß jedoch im Rahmen der in diesem Abschnitt gestellten Aufgabe unmöglich erscheinen. Es mag hier hinreichen, auf den komplexen Faktor "Wohn- und Freizeitwert"[2] oder "amenities"[3] hinzuweisen und die Bedeutung der persönlichen Beziehungen und Kontakte hervorzuheben.

Auch hier gilt natürlich, daß eine status-quo-Analyse die entscheidungsrelevanten Tatbestände nicht in den Griff bekommen kann. Bei der langfristigen Wirksamkeit der Standortentscheidung wird die Entwicklung der Standortanforderungen und Standortgegebenheiten in

---

1) vgl. Die Unterscheidung zwischen statischer und dynamischer Standortkalkulation bei Storbeck, Dietrich, Die wirtschaftliche Problematik der Raumordnung. Eine Untersuchung über Notwendigkeit, Ziele und Mittel der Raumordnung im System der Marktwirtschaft. Berlin 1959, S. 47 ff.

2) Eine Aufschlüsselung dieser Faktors findet sich etwa bei Schröder, Dieter, Strukturwandel, Standortwahl und regionales Wachstum. Berlin-Köln-Mainz 1968, S. 116 ff.

3) vgl. Ullmann, Edward L., Amenities as a Factor in Regional Growth, "The Geographical Review", Vol. XLIV (1954), S. 119 ff.; vgl. z.B. Andrews, P.W.S., and Elisabeth Brunner, Business Profits and the Quiet Life. "The Journal of Industrial Economics", Vol. 11 (1962-63), S. 74.

der Zeit berücksichtigt werden müssen.

Was allerdings diese theoretisch durchaus einleuchtende Differenzierung zwischen wirtschaftlichen und persönlichen Standortanforderungen für die Praxis so wenig praktikabel macht, ist die Tatsache, daß eben diese persönlichen Erwägungen simultan ökonomisch fundiert sein können: So wird etwa der Wohn- und Freizeitwert nicht nur für die Befriedigung der persönlichen Ansprüche bedeutsam, sondern besitzt gleichzeitig in dem ebenfalls von diesem Faktor abhängigen Arbeitskräftepotential (insbesondere Führungskräfte) einen ökonomischen Hintergrund[1]. Ein gleiches gilt für die persönlichen Beziehungen: Sie dienen nicht nur der Befriedigung eines persönlichen Bedürfnisses, sondern kommen gleichzeitig dem Unternehmen zugute, etwa als Geschäftsbeziehungen auf der Absatz- und Beschaffungsseite (Kreditfazilitäten)[2].

Aufgabe dieses ersten Abschnittes sollte es sein, einen Überblick über solche Standortqualitäten zu geben, die im Falle unterschiedlicher räumlicher Verteilung eine regionale Opportunitätsdifferenz und damit einen Mobilitätsertrag oder -aufwand zu konstituieren vermögen. Dabei wurde zurückgegriffen auf die Standortfaktoren, die ja definitionsgemäß die für die Standortentscheidung relevanten Standorteigenschaften erfassen. Auf dem hier zugrundegelegten Verständnis der Begriffe Mobilitätsertrag und -aufwand ergab sich eine Zweiteilung dieser Standortfaktoren in solche, die für das Unternehmen als Wirtschaftseinheit und solche, die für den Unternehmer als Person Bedeutung beanspruchen. Diese Differenzierung führte jedoch nicht zur Bildung von zwei separaten Teilmengen, sondern ließ eine Schnittmenge entstehen, deren Elemente unternehmer- und gleichzeitig unternehmensbezogene Standortfaktoren umfaßt. Die letzteren wurden weiter untergliedert nach dem Kriterium, ob sie unter dem Aspekt des Gütereinsatzes oder des Güterabsatzes Relevanz besitzen. Für die Gesamtmenge der Standortfaktoren wurde herausgestellt, daß nicht nur ihre zeitpunktbezogene Ausprägung, sondern darüber hinaus ihre Entwicklung in der Zeit, auf die die Standortentscheidung möglicherweise selbst einen Einfluß ausübt, in Betracht zu ziehen ist.

---

1) vgl. Schröder, D., Strukturwandel..., a.a.O., S. 195 ff.
2) vgl. Greenhut, M.G., Observations..., a.a.O., S. 225 f.

Für die genannten Ertrags- und Aufwandskategorien spielt die eingangs angeführte Unterscheidung zwischen Sach- und Geldkapital keine nennenswerte Rolle. Denn die Standortanforderungen und damit auch deren unterschiedliche Erfüllungsgrade an alternativen Standorten gelten unabhängig davon, ob das Kapital vom Zeitpunkt der Mobilisierung als Sach- oder Geldkapital zur Verfügung steht.

1.1.2. Regionale Opportunitätsdifferenzen beim Kreditkapital

Der für die Lokalisation des Kreditkapitals kompetente Entscheidungsträger wurde eingangs definiert als "inaktiver Investor", der dem aktiven Investor Kapital zur Verfügung stellt und dafür ihm gegenüber einen in seiner Höhe fixierten - wenn auch nicht unbedingt zu jedem Zeitpunkt und unter allen Umständen realisierbaren - Vermögens- und Einkommensanspruch (Zins) erhält.

Die Frage lautet nun hier ebenso wie beim unternehmerischen Kapital, welche Eigenschaften eines Standortes für einen solchen Kapitaldisponenten bei der räumlichen Anlageentscheidung bedeutsam sind. Unter wirtschaftlichen Erwägungen interessieren den Kreditgeber

- die erzielbare Verzinsung,
- die Liquidisierbarkeit oder Fristigkeit der Anlage und
- das Risiko[1] des Kapitalverlustes oder Einkommensausfalls.

Sofern wir die Liquidisierbarkeit und ebenso das durch die Bonität des Kreditnehmers begründete Risiko nicht als eigenständigen Faktor ansehen, da üblicherweise auf einem gegebenen Kapitalmarkt zu einem gegebenen Zeitpunkt differierenden Anlagefristen und Bonitäten bestimmte Zinssatzunterschiede zugeordnet sind, reduziert sich die Zahl der relevanten Standortqualitäten oder Standortfaktoren auf

- das regionale Zinsniveau (für gegebene Anlagefristen) und
- das einer Region anhaftende Risiko des Kapital- und Einkommensverlustes.

---

1) Der Begriff Risiko wird hier nicht i.S. von Knight als kalkulierbare Ungewißheit, sondern in einem weiteren und im Sprachgebrauch geläufigeren Sinne umfassend als Unsicherheit verwandt. Siehe dazu: Knight, Frank, H., Risk, Uncertainty, and Profit, Boston and New York 1921, reprinted 1948, S. 233; Pred, Allan, Behavior and Location. Foundations for a Geographic and Dynamic Location Theory. Part I, Lund 1967, S. 48.

Während die Existenz regionaler Zinssatzunterschiede theoretisch durchaus denkbar ist und in der Literatur auch immer wieder behauptet wird[1], ist es schwieriger, risikorelevante Standorteigenschaften zu benennen. Denn die Gefahr des Kapitalverlustes oder Einkommensausfalls hängt in erster Linie von der Qualität des Kreditnehmers und nicht oder allenfalls nur indirekt von der Qualität seines Standortes ab. Anders gesagt: Einem Standort kann man in der Regel nicht ansehen, wie risikoreich die Vergabe eines Kredites an ein dort ansässiges Unternehmen ist. Selbst dann, wenn das Qualitätsniveau eines Standortes hinsichtlich einer großen Zahl von Standortfaktoren niedrig ist, läßt sich daraus nicht ohne weiteres auf eine mindere Bonität des dort ansässigen Kreditnachfragers schließen[2], obwohl es denkbar erscheint, daß der Kapitalgeber mangels besserer Informationen von der wirtschaftlichen Situation der Region als Gesamtheit Rückschlüsse auf das einzelne Unternehmen zieht. Risikorelevante Merkmale eines Standortes können u.U. durch politische Faktoren begründet werden (Beispiel Berlin), ein Tatbestand, der im nationalen Rahmen zumindest in der Bundesrepublik allerdings nur ausnahmsweise anzutreffen sein dürfte. Daneben mag allerdings auch die räumliche Entfernung als Risikofaktor in Betracht zu ziehen sein: Indem möglicherweise mit zunehmender Distanz zwischen dem Sitz des Kreditgebers und -nehmers der für den ersteren erreichbare Umfang an Information über die Eigenschaften des letzteren abnimmt, entstehen regionale Opportunitätsdifferenzen in Gestalt unter-

---

1) So findet sich bereits bei Thünen die Bemerkung: "Auffallend ... ist dagegen, daß in den verschiedenen Provinzen einer und derselben Monarchie ... ein so verschiedener Zinssatz stattfinden kann, wie dies im preußischen Staat der Fall ist", von Thünen, Johann Heinrich, Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. 3. Aufl. Jena 1930, S. 537, zitiert nach Giersch, Herbert, Probleme der regionalen Einkommensverteilung. In: Probleme des räumlichen Gleichgewichts in der Wirtschaftswissenschaft. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 14, Berlin, 1958, S. 93. Aus der neueren Literatur vgl. u.a. Greenhut, Melvin, G., Plant Location ..., a.a.O., S. 169; Holzheu, Franz, Regionales Wachstum und interregionale Kapitalbewegungen. Versuch eines Ansatzes zur Erklärung regionaler Wachstumsvorgänge. Diss. München 1965, S. 22 f und S. 125; Pincus, John A., Discussion Paper zu Paul N. Rosenstein-Rodan, How to Industrialize an Underdeveloped Area. In: Economic Planning, a.a.O., S. 218.

2) vgl. Katona, G. and J.N. Morgan, a.a.O., S. 81.

schiedlicher Risiken der einzelnen Teilräume. Das mag für private Kreditgeber, für Lieferanten bei der Einräumung von Zahlungszielen und für Kreditinstitute, die nur an wenigen Raumpunkten vertreten sind, von Bedeutung sein. Für einen gewichtigen Teil der Kreditgeber, für die privaten Großbanken, dürfte dieser Gesichtspunkt jedoch angesichts ihrer mitunter nahezu flächendeckenden Standortpräsenz eine geringe Rolle spielen.

Als zweite Frage bleibt nun zu prüfen, ob auch bei der Standortentscheidung des Kreditkapitals auf die Person des inaktiven Investors bezogene Standortfaktoren zum Zuge kommen. Da die Entscheidung über die Lokalisation des Kreditkapitals für den Wohnsitz des Entscheidungsträgers in aller Regel keine Konsequenzen nach sich zieht, werden der Wohn- und Freizeitwert eines Standortes und andere ähnliche für den persönlichen Nutzen des Kapitaldisponenten relevante Standorteigenschaften nicht als Standortfaktor anzusehen sein[1], es sei denn, daß die Kapitalhingabe in bestimmte Regionen dem Kreditgeber aus ethischen, politischen oder sonstigen Gründen (beispielsweise Heimatverbundenheit) ein höheres Maß an Befriedigung verleiht und damit einen zusätzlichen rein persönlich wirksamen Ertrag bietet. Diese Möglichkeit wird jedoch im folgenden ohne Schaden vernachlässigt werden können.

Insgesamt gesehen bleiben in einer Rückschau nur wenige Merkmale eines Standortes, die bei ungleichmäßiger räumlicher Verteilung regionale Opportunitätsdifferenzen für den inaktiven Investor zu konstituieren vermögen. Es sind dies im wesentlichen regionale Zinssatzdifferenzen und regional unterschiedliche Risiken des Vermögens- oder Einkommensverlustes.

1.2. Ertrags- und Aufwandskategorien des Mobilisierungsprozesses

Der bisher behandelte Ertrag bzw. Aufwand eines Mobilitätsaktes wurde begründet durch positive bzw. negative Qualitätsdifferenzen zwischen einem alternativen und dem bisherigen Standort. Daneben sind jedoch auch solche Ertrags- und Aufwandskategorien denkbar, die zusätzlich zu den regionalen Opportunitätsdifferenzen, und zwar als Folge des Mobilisierungsprozesses, anfallen. Dabei ist zu be-

---

1) vgl. Nurkse, Ragnar, Internationale Kapitalbewegungen. Wien 1935, S. 6.

rücksichtigen, daß der prozeßbedingte Ertrag und Aufwand zeitlich vor den Konsequenzen der regionalen Opportunitätsunterschiede anfällt und nur während eines relativ kurzen und überschaubaren Zeitraums wirksam bleibt, während die Auswirkungen differierender Standortqualitäten später eintreten, dann aber über die gesamte Lebensdauer der Mobilitätsmaßnahme ihre Ertrags- und Aufwandswirksamkeit behalten. Die Folgerungen aus diesem Faktum werden an anderer Stelle gezogen werden.[1)]

Um die Vielfalt der unter dem Aspekt des Mobilisierungsprozesses relevanten Tatbestände in eine systematische Ordnung zu bringen, erscheint es sinnvoll, diesen Prozeß in drei Phasen aufzugliedern, und zwar

1. die Lösung der Bindungen am bisherigen Standort oder die Herbeiführung der Mobilitätsbereitschaft,
2. die Raumüberwindung,
3. die Lokalisation am neuen Standort.

Jede dieser drei Etappen läßt spezifische Ertrags- und Aufwandsarten entstehen, die im folgenden unter Beibehaltung des bisherigen Gliederungsprinzips zunächst für das unternehmerische Kapital und sodann für das Kreditkapital im Überblick genannt werden.

1.2.1. Der Mobilisierungsprozeß beim unternehmerischen Kapital

1. Umfangreiche Teile des unternehmerischen Kapitals bedürfen vorbereitender Maßnahmen zur Herbeiführung ihrer Transportfähigkeit, ehe die eigentliche Raumüberwindung in Angriff genommen werden kann. Dazu gehört ein großer Teil des Sachkapitals, wie etwa maschinelle Anlagen, die vor dem Versand Aufwendungen für Demontage, Verpackung u.ä. benötigen[2)]. Wenn die physische Mobilisierung des Realkapitals aus ökonomischen Gründen nicht sinnvoll erscheint oder gar technisch unmöglich ist, dann bleibt dem Kapitaldisponenten die Möglichkeit der Transformation des Sachkapitals in Geldkapital, etwa durch Verkauf der entsprechenden Anlagen. Diese Möglichkeit stellt für einige

---

1) vgl. 1. Teil, Kap. 2.2.1.2.

2) vgl. Siebert, Horst, Zur Theorie..., a.a.O., S. 67.

Kapitalgüter, insbesondere die "Immobilien", die einzig realisierbare Form zur Herbeiführung der Mobilisierbarkeit dar.

Die bei der Demontage, dem Verkauf oder ähnlichen Maßnahmen anfallenden Verluste, gegebenenfalls auch die Gewinne, sind der hier gewählten Systematik entsprechend als Aufwand und Ertrag zur Herbeiführung der Mobilitätsbereitschaft zu bezeichnen. Mit der Herbeiführung der Mobilitätsbereitschaft der Kapitalgüter sind jedoch noch keineswegs alle Voraussetzungen für die Durchführung eines Mobilitätsaktes geschaffen: Der Erfolg einer Mobilisierung erscheint in vielen Fällen nur dann gewährleistet, wenn die Unternehmensleitung oder Teile davon und ein gewisser Facharbeiterstamm sich ebenfalls zur Mobilität entschließen[1]. Der zur Herbeiführung der Mobilitätsbereitschaft der Arbeitskräfte notwendige Aufwand ist ebenfalls dieser Phase des "take-off" zuzurechnen.

2. In der Phase der Raumüberwindung dürfen Erträge von vornherein als irrelevant ausgeschlossen werden; hier kann nur von Aufwandskategorien die Rede sein. Davon ist in erster Linie die Raumüberwindung des Realkapitals betroffen. Geldkapital hingegen verursacht bei Existenz eines entwickelten Bankensystems keine nennenswerten "Umzugskosten".

Sofern die Mobilisierung des Kapitals von einer entsprechenden Wanderung des Faktors Arbeit begleitet wird, sind die dabei anfallenden Raumüberwindungskosten ebenfalls der hier behandelten Aufwandsart anzulasten. Im Falle der partiellen Mobilität (Teilverlagerung oder expansive Mobilität) entsteht daneben noch ein permanenter Raumüberwindungsaufwand zum Zweck der Kommunikation zwischen den Unternehmensteilen.

3. Der dritten Phase des Mobilisierungsprozesses, der Phase der Lokalisation am neuen Standort, sind zunächst die Aufwendungen für den Erwerb von Grundstücken, die Errichtung von Fabrikations- und - im Falle einer komplementären Arbeitsmobilität - Wohngebäuden, der Kauf und die Installation von Maschinen etc. zuzurechnen. Damit ist es jedoch noch nicht getan: Die Überwindung der mit einem Neu-

1) vgl. Luttrell, W.F., Factory Location and Industrial Movement. A Study of Recent Experience in Great Britain, London 1962, S. 100.

beginn in aller Regel verbundenen Anlaufschwierigkeiten erfordert einen Aufwand etwa in Gestalt von anfänglich überhöhten Produktionskosten oder Produktionsausfall oder etwa außerordentlichen Anstrengungen des Unternehmers. Diesen Anfangsschwierigkeiten steht jedoch eine analoge Ertragskategorie gegenüber, nämlich die Chancen des Neubeginns. Davon wird später noch eingehender die Rede sein[1].

1.2.2. Der Mobilisierungsprozeß beim Kreditkapital

Wenn das Kreditkapital als Geldkapital in den Mobilisierungsprozeß eintritt, dann kann es unter dem Aufwandsaspekt zumindest gegenüber dem unternehmerischen Sachkapital eine entscheidend günstigere Position behaupten:
In der ersten Phase des Mobilisierungsprozesses bedarf es in seiner Eigenschaft als Geldkapital keiner vorbereitenden Maßnahmen zur Herbeiführung der Mobilitätsbereitschaft.
Kosten der Raumüberwindung können ebenfalls vernachlässigt werden, da sie, wie bereits erwähnt, bei Existenz eines entwickelten Bankensystems geringfügig und obendrein nicht an das Faktum der Raumüberwindung geknüpft sind.
In diesen beiden ersten Phasen kann das Kreditkapital die gleichen günstigen Eigenschaften aufweisen wie das Geldkapital in den Händen des aktiven Investors. Im dritten Abschnitt des Mobilitätsprozesses, in der Phase der Lokalisation, gewinnt es auch dieser Kapitalart gegenüber einen Vorsprung: Während nämlich hier beim unternehmerischen Kapital mit dem Aufwand des Neubeginns zu rechnen ist, verkürzt sich diese Lokalisationsphase beim Kreditkapital auf den Zeitpunkt der Übergabe an den Kreditnehmer und läßt damit keinen Aufwand, aber auch keinen analogen Ertrag (Chancen des Neubeginns) entstehen.

Diese Aussage gilt sowohl für den privaten Geldverleiher als auch für ein Kreditinstitut. Geht die Kreditgewährung vom Lieferanten aus, dann fallen zwar Mobilisierungskosten an, die jedoch nicht dem Faktum der Kreditvergabe zuzuschreiben sind. Es bleibt demnach dabei, daß Kreditkapital in Form des Geldkapitals bei allen prozeßbedingten Aufwandskategorien nahezu unbelastet bleibt.

Schwieriger ist die Darstellung der Ertrags- und Aufwandskategorien

1) vgl. 1. Teil, Kap. 2.2.1.1.

dann, wenn die Kredithingabe in Form von Sachkapital erfolgt. Die Schwierigkeiten resultieren zunächst daraus, daß solche Vorgänge im konkreten nicht leicht von dem Akt der Vermietung abzuheben sind. Eine Vermietung ist, wie bereits an anderer Stelle angedeutet[1], dem aktiven Investor zuzurechnen: Zwar kann der Mietzins insbesondere bei langfristigen Mietverträgen einen ähnlich gesicherten Einkommensanspruch darstellen wie der Kreditzins. Jedoch ist der Vermögensanspruch ein anderer; die Gefahr des Untergangs oder der Beschädigung der vermieteten Sache liegt beim Vermieter. Für die Mobilität des in diesem Sinne vermieteten Sachkapitals gelten die bisher für das unternehmerische Sachkapital genannten Aufwands- und Ertragskategorien im Bereich der Opportunitätsdifferenzen und des Mobilisierungsprozesses.

Anders stellt sich die Situation dar beim Financial-Leasing, das juristisch zwar auch als Vermietung anzusehen ist, faktisch jedoch der Kreditvergabe näher kommt[2]. Das wird besonders daran deutlich, daß der Mieter in der Regel nahezu alle Risiken trägt, auch die Gefahr des zufälligen Untergangs der gemieteten Sache. Darüber hinaus hat er den Aufwand für Wartung und Reparaturen zu übernehmen[3]. Von daher liegt es nahe, in dieser Vertragsart eine Form der Kreditfinanzierung zu sehen, die in Gestalt von Sachkapital abgewickelt wird. Nun wäre es allerdings voreilig, diesem sächlichen Kreditkapital hinsichtlich des prozeßbedingten Mobilisierungsaufwands die gleichen ungünstigen Bedingungen zuzusprechen wie dem unternehmerischen Sachkapital. Soweit nämlich fabrikneue Anlagen in Form des Leasing an einen Unternehmer gegeben werden, geschieht unter dem Mobilitätsaspekt eigentlich nichts anderes als bei einer durch reguläre Kreditgewährung finanzierten Investition. Der Leasinggeber setzt nämlich nicht Sachkapital von seinem Standort an den des Empfängers in Bewegung, sondern ebenso wie der herkömmliche Kreditgeber Geldkapital, zwar nicht in Richtung auf den Kreditnehmer, sondern möglicherweise auf den Lieferanten der Anlage. Ist der Lieferant selbst der Leasinganbieter, dann fallen zwar Raumüber-

---

1) vgl. S. 16 ff.

2) vgl. Berekoven, Ludwig, Leasing - Den Nutzwert "verkaufen". "Der Volkswirt/Wirtschaftswoche", 24. Jg., Heft 19 (1970), S. 50 ff.

3) vgl. ebenda.

windungskosten an, die jedoch ebenso wie beim regulären Lieferantenkredit nicht der Kreditvergabe selbst anzulasten sind.
Bis hierher ergibt sich mithin kein Anlaß, den Aufwand des Mobilisierungsprozesses bei der Sachkreditgewährung in Form des Leasing anders zu beurteilen als bei der regulären Kreditvergabe in Form von Geldkapital. Anders wird die Beurteilung dann, wenn dieselbe Sache nacheinander im Wege des Leasing an verschiedene Empfänger vergeben wird. Denkbar ist ein solcher Vorgang durchaus, weil die vereinbarte (meist nicht kündbare) Mindestleasingdauer in der Regel unter der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer einer Sache festgesetzt wird[1]. In diesem Fall gelten hier alle für das unternehmerische Sachkapital geltenden Aufwandskategorien des Mobilisierungsprozesses. Im folgenden wird dieser Grenzfall jedoch bei der Formulierung genereller Hypothesen über die Mobilität des Kreditkapitals außer acht gelassen.

1) vgl. Gerekoven, L., a.a.O., S. 51.

2. Determinanten für die Höhe von Aufwand und Ertrag bei vollständiger Information

Eingangs wurde von der Annahme ausgegangen, daß ein Kapitaldisponent sich nur dann und immer dann zur Mobilität entscheidet, wenn er den Ertrag eines solchen Vorhabens für höher hält als den damit verbundenen Aufwand. Dem folgenden Teil der Untersuchung wird die zweifellos unrealistische Fiktion zugrunde gelegt, daß Ertrag und Aufwand, wie sie sich der subjektiven Wahrnehmung des Entscheidungsträgers präsentieren, den tatsächlichen Verhältnissen voll entsprechen. Mehr noch: Das Wissen des Entscheidungsträgers um den Ertrag und Aufwand des Mobilitätsaktes ist nicht nur zutreffend, sondern auch lückenlos; d.h. er kennt alle für ihn relevanten Eigenschaften aller denkbaren Standorte und alle mit dem Mobilisierungsprozeß verbundenen Erträge und Aufwendungen. Mit diesen restriktiven und unrealistischen Bedingungen soll keineswegs das Informationsproblem vom Tisch gewischt werden, im Gegenteil: Indem Umfang und Qualität der Information über Ertrag und Aufwand der Mobilität zunächst ausgeklammert und dann einer isolierten Betrachtung zugänglich werden, erhält dieser Faktor als eigenständige Determinante der Mobilitätsentscheidung das ihm gebührende Gewicht. Andererseits können die übrigen auf die Höhe von Aufwand und Ertrag einwirkenden Determinanten unbelastet vom Informationsproblem schärfer herausgearbeitet werden.

Wenn auch die folgenden Ausführungen erste Erkenntnisse über die Höhe von Mobilitätsertrag und -aufwand und damit über das Mobilitätsverhalten in der realen Welt ermöglichen sollen, so dürfen jedoch keinesfalls quantitative Ergebnisse erwartet werden. Folgerungen solcher Art lassen sich im Grunde nur aus der empirischen Analyse einzelner Mobilitätsfälle ziehen. Indem dieser Untersuchung sich ein weitergehendes Ziel setzt, nämlich Bausteine für eine Theorie der Mobilität des Produktionsfaktors Kapital zusammenzutragen, wird sie auf solche Singulär aussagen verzichten und generelle Hypothesen anstreben müssen, die allerdings beim gegenwärtigen Stand des Wissens lediglich als Tendenzaussagen oder "Je-desto-Hypothesen" formuliert werden können.

2.1. Ertrags- und Aufwandsdeterminanten regionaler Opportunitätsdifferenzen

2.1.1. Ertrags- und Aufwandsdeterminanten regionaler Opportunitätsdifferenzen beim unternehmerischen Kapital

2.1.1.1. Vorbemerkungen

Regionale Opportunitätsdifferenzen wurden eingangs interpretiert als Qualitätsunterschiede zwischen dem bisherigen und einem alternativen Standort, soweit sie für das Unternehmen oder den Unternehmer Relevanz besitzen. Als erster Einflußfaktor auf die Ertrags- bzw. Aufwandswirksamkeit einer solchen Opportunitätsdifferenz ist bei gegebener Zielfunktion die Höhe eben dieser Opportunitätsdifferenz oder, anders gesagt, das Ausmaß des Qualitätsunterschiedes zwischen Standorten zu nennen. Diese Hypothese ist eigentlich selbstverständlich. Eine weitergehende Aussage insbesondere darüber, ob der Grenzertrag bzw. -aufwand einer wachsenden Opportunitätsdifferenz zunimmt, konstant bleibt oder sich verringert, läßt sich generell für das unternehmerische Kapital nicht machen.

Unter Vernachlässigung des später zu analysierenden prozeßbedingten Aufwands und Ertrags[1] wird eine Mobilitätsentscheidung dann zustande kommen, wenn der Ertrag in Gestalt positiver Opportunitätsdifferenzen über dem durch negative Opportunitätsdifferenzen bedingten Aufwand liegt. Über die Faktoren, die die Ertrags- und Aufwandswirksamkeit solcher Opportunitätsdifferenzen bestimmen, wird im folgenden einiges gesagt. Vorab läßt sich jedoch schon eine Folgerung ziehen: Wenn im Extremfall nur eine Standortanforderung vorliegt, ist jeder hinsichtlich dieses Merkmals überlegene Standort eindeutig dominant und läßt keinen Mobilitätsaufwand entstehen. Treten nun weitere Standortanforderungen hinzu, dann nimmt die Zahl der sich anbietenden (im Sinne der Paretianischen Wohlfahrtsökonomik) dominanten Standorte ab, und zwar um so mehr, je höher das Niveau dieser Ansprüche, je stärker ihre Vielfalt und je ungleichmäßiger die räumliche Verteilung der geforderten Qualitäten ist. Damit erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, daß der Mobilitätsakt mit Aufwand in Gestalt negativer Opportunitätsdifferenzen be-

---

1) vgl. 1. Teil, Kap. 2.2.1.1.

lastet wird und dann - bei gegebenem Mobilitätsertrag - nicht zustande kommt.

Darüber hinaus wird es innerhalb eines komplexen Standortfaktorenbündels vermutlich häufiger aufgrund ökonomischer oder anderer Gesetzmäßigkeiten zu Konfliktbeziehungen kommen, die die Existenz eines dominanten Standortes unmöglich machen und ein Nebeneinander von positiven und negativen Opportunitätsdifferenzen wahrscheinlich werden lassen oder gar erzwingen. So wird beispielsweise die Überlegenheit eines Alternativstandortes hinsichtlich des Zentralitätsniveaus und aller damit verbundener Vorteile (Infrastruktur, Agglomerationseffekte u.ä.) mit einiger Sicherheit eine Unterlegenheit beim Lohnniveau mit sich bringen und insofern negative Opportunitätsdifferenzen erwarten lassen. Wenn demnach Mobilitätsvorhaben mit wenig komplexen und auf niedrigem Niveau liegenden Standortanforderungen c.p. (d.h. hier: ohne Rücksicht auf die räumliche Verteilung der entsprechenden Standortfaktoren von der Angebotsseite her) in vermindertem Umfang mit Aufwand dieser Art zu rechnen haben, dann sollte ihnen die Entscheidung zur Mobilität zumindest unter dem hier behandelten Gesichtspunkt leichter fallen.

Damit ist bereits eine erste Hypothese über die Mobilitätsbereitschaft des unternehmerischen Kapitals formuliert. Welche Mobilitätsvorhaben davon im konkreten profitieren, wird später erörtert[1].

2.1.1.2. Die strukturellen Merkmale eines Unternehmens

Zweifellos wird der Ertrag einer gegebenen Opportunitätsdifferenz um so höher sein, je größer das Gewicht des durch diesen Standortvorteil angesprochenen Standortfaktors bzw. der dahinterstehenden Zielvariablen im Zielsystem des Entscheidungsträgers ist. Eine solche Aussage bedarf einer Konkretisierung, und zwar in der Richtung, daß die auf die Gewichte der Zielvariablen bzw. der Standortfaktoren einwirkenden Determinanten analysiert werden. Ein solches Vorhaben scheint erleichtert zu werden durch die in der Literatur zahlreich vorhandenen theoretischen und empirischen Untersuchungen über die Standortwahl von Unternehmungen. So finden sich beispielsweise in der betriebswirtschaftlichen Literatur solche

1) vgl. 1. Teil, Kap. 2.1.1.5.

empirisch oder theoretisch abgeleiteten Klassifikationen, wie etwa die Unterscheidung in beschaffungs- und absatzorientierte Unternehmen. Dabei wird häufig noch die Inputorientierung weiter aufgegliedert in Materialorientierung, Arbeitsorientierung, Energieorientierung usw.[1]. Derartige Klassifikationen sind in vielen Formen denkbar, sei es, daß sie weiter differenziert oder nach anderen Kriterien aufgebaut werden. Ihnen allen gemeinsam ist, daß sie für bestimmte Unternehmenstypen, meistens Wirtschaftszweige, die besonders bedeutsamen und bei der Standortwahl ausschlaggebenden Standortfaktoren herausheben.

An Aussagen dieser Art, sofern sie theoretisch und empirisch abgesichert sind, kann man anknüpfen, um die oben gestellte Frage zu beantworten. So läßt sich beispielsweise für die Gruppe der arbeitsmarktorientierten Unternehmen folgern, daß für diesen Typ die regionale Arbeitsmarktsituation eine erhebliche oder gar dominante Rolle spielt und daß diesbezügliche Opportunitätsdifferenzen einen sehr hohen Ertrag repräsentieren. Erst recht liegt der Rückschluß auf die hier anstehende Frage nahe bei einer sehr viel exakteren Form derartiger Aussagen, nämlich bei den Standortfaktorenkatalogen. Eines der wohl detailliertesten Aussagensysteme dieser Art, der Schilling'sche Katalog[2], ordnet einer Branche oder einem Wirtschaftszweig nicht nur den bedeutsamsten Standortfaktor zu, sondern mehr noch: In Form einer Matrix gibt dieser Katalog für insgesamt ca. 180 Wirtschaftszweige (Spalten) die Bedeutung von 12 Standortfaktoren mit insgesamt 28 Untergruppen (Zeilen) an. Zwar ist die Gewichtung nur ordinaler Art mit vier Abstufungen (sehr große Bedeutung, große Bedeutung, geringe Bedeutung, unbedeutend), jedoch dürfte diese Einschränkung den Erkenntniswert für die vorliegende Fragestellung nicht wesentlich schmälern. Denn aus einem solchen Katalog läßt sich - uneingeschränkte Gültigkeit unterstellt -

---

1) vgl. etwa Wöhe, G., Einführung..., a.a.O., S. 135 ff, Behrens, K.Ch., Allgem. Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 82 ff. Meyer-Lindemann, Hans Ulrich, Typologie der Theorien des Industriestandortes, Bremen-Horn, 1951, S. 61 ff.

2) Österreichisches Institut für Raumplanung, Standortfaktoren für die Industrieansiedlung. Ein Katalog für die regionale und kommunale Entwicklungspolitik sowie die Standortwahl von Unternehmungen. Bearbeitung: Helmut Schilling. Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1968.

immerhin ablesen, welche Opportunitätsdifferenz für welchen Wirtschaftszweig einen sehr hohen, hohen, geringen oder unbedeutenden Ertrag bzw. Aufwand darstellt. Damit wäre die eingangs dieses Abschnitts gestellte Frage in groben Umrissen zu beantworten.

Jedoch kann ein solcher Katalog die hier anstehende Frage nach der Bewertung von Opportunitätsdifferenzen durch ein Unternehmen nicht voll beantworten:
Ein erster Einwand betrifft die bei solchen Katalogen zum Zuge kommende Aggregation; es werden nämlich nicht die Standortanforderungen einzelner Unternehmen, sondern die von Unternehmensklassen wiedergegeben, wobei dann naturgemäß den Elementen jeder Klasse eine einheitliche Bewertung der Standortfaktoren und damit implizit auch eine gleichartige Zielfunktion unterstellt wird. In dieser Vorgehensweise kann noch nicht unbedingt ein Mangel gesehen werden. Denn es ist eine unbedingte Aufgabe wissenschaftlichen Bemühens, von Singuläraussagen zu mehr und mehr generell gültigen Hypothesen zu gelangen. Die Kritik richtet sich deshalb nicht gegen die Tatsache der Aggregation an sich, sondern wird ihre Aufmerksamkeit darauf zu richten haben, ob bei dieser Aggregation solche Klassen entstehen, die hinsichtlich des zu untersuchenden Problems tatsächlich ein gleichartiges Verhalten an den Tag legen. Auf die hier anstehende Frage bezogen, heißt das: Sind die jeweils zu einer der 180 Gruppen zusammengefaßten Unternehmen in der Bewertung von Standortfaktoren als homogen zu betrachten?

Eine entscheidende Bedeutung bei der Beurteilung dieser Frage kommt der Wahl des Klassifikationskriteriums zu. Der erwähnte Schilling'sche Standortfaktorenkatalog[1)] legt das Produktionsprogramm als Gliederungsprinzip zugrunde. Damit ist unterstellt, daß Unternehmen mit gleichartigem Produktionsprogramm unabhängig von anderen strukturellen, situationsabhängigen und personalbezogenen Merkmalen im Hinblick auf die Bewertung von Standortanforderungen homogen sind. Dieser Annahme gegenüber erscheinen Zweifel angebracht; denn neben dem Merkmal Produktionsprogramm sind zweifellos weitere Eigenschaften eines Unternehmens für die Bewertung von Standortanforderungen relevant. Man denke beispielsweise an die Produktionsfunktion, und

---

1) Österreichisches Institut für Raumplanung..., a.a.O.

dabei, um nur einen Gesichtspunkt aufzuführen, an das Faktoreinsatzverhältnis: Je höher der (wertmäßige) Anteil eines Inputfaktors am Gesamtinput, um so größer wird das Gewicht des betreffenden Standortfaktors sein. Konkret bedeutet das nichts anderes als die selbstverständliche Feststellung, daß etwa die Lohnkosten als Standortfaktor um so gewichtiger sind, je arbeitsintensiver ein Unternehmer produziert; oder daß die regionalen Energiepreise um so mehr ins Gewicht fallen, je höher die relative Energiekostenbelastung ist usw.[1].

Ein Standortfaktorenkatalog, der nach dem Kriterium des Produktionsprogramms aufgebaut ist, vermag nur dann die von der Produktionsfunktion ausgehenden Einflüsse auf die Standortfaktorenbewertung zu erfassen, wenn das Produktionsprogramm die Art der Produktionsfunktion eindeutig determiniert. Das mag in zahlreichen Wirtschaftszweigen der Fall sein, vor allem dann, wenn die Gliederungstiefe wie bei Schilling sehr weit getrieben ist (wie es ja überhaupt mit zunehmender Gliederungstiefe leichter wird, in sich homogene Klasse zu bilden). So spricht manches dafür, daß Wirtschaftszweige mit einem engen und hochspezialisierten Produktionsprogramm und einer reifen Produktionstechnik in der Tat mit gleichartigen Produktionsfunktionen arbeiten. Jedoch lassen sich schon bei einem ersten oberflächlichen Überblick Wirtschaftszweige nennen, bei denen die erforderliche enge Verknüpfung zwischen Produktionsprogramm und Produktionsfunktion offenkundig nicht besteht: So wird beispielsweise den Unternehmen der Wirtschaftszweige "Anorganische Chemie" (Nr. 191 208), "Kunstdünger" (Nr. 191 202) und "Chemische Textilfasern" (Nr. 191 000) einer auf dem Rohstoff Kohle basierende Produktionsfunktion unterstellt, während zum Befragungszeitpunkt (1964) sicherlich petrochemische Verfahren mit einer dementsprechend anderen Standortfaktorenbewertung in diesen Branchen bereits

---

1) Daß für die Art der Abhängigkeit zwischen Faktoreinsatzverhältnis und Standortfaktorenbewertung auch der Typ der Produktionsfunktion, ob limitational oder substitutional, eine Rolle spielt, sei nur am Rande erwähnt. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, daß die Produktionsfunktion natürlich kein Datum darstellt, sondern dem Einfluß der an einem Standort angebotenen Qualitäten ausgesetzt ist. (vgl. Böventer, Edwin von, Zur optimalen Standortpolitik der Einzelunternehmung. In: Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft. Festschrift für Andreas Predöhl, hrsg. v. H. Jürgensen, Göttingen 1963, S. 446 f.)

angewandt wurden.

Hier zeigt sich eine generelle Schwäche solcher Kataloge: Immer dann, wenn für die Standortfaktorenbewertung relevante Eigenschaften von Unternehmen nicht innerhalb einer Branche gleichartig sind, muß natürlich eine branchenspezifische Aussage fragwürdig bleiben. Diese Feststellung ist jedoch nicht als abschließendes Negativurteil über solche Kataloge zu werten. Zunächst ist nämlich zu bemerken, daß diese Aussagesysteme in erster Linie als Informationsinstrument für die regionale und kommunale Industrieansiedlungspolitik entwickelt wurden[1]. Sie sollen den regionalpolitischen Akteuren im Interesse der Persistenz von Ansiedlungsvorhaben Hinweise zur Abstimmung von Standorteigenschaften und Standortanforderungen geben. Für diese Absicht vermag zum Beispiel der hier erwähnte Schilling'sche Katalog eine breite Informationsbasis zu liefern. Aber auch für die hier anstehende Frage nach den Determinanten der Gewichtung von Opportunitätsdifferenzen liefert er insofern eine Teilantwort, als die zweifellos bedeutsamen branchenspezifischen Gewichtungsfaktoren aufgezeigt werden. Von einigen anderen, in solchen Katalogen nicht erfaßbaren Determinanten soll im folgenden die Rede sein.

2.1.1.3. Die Person des Unternehmers

Eine ausschließlich auf den Unternehmensmerkmalen aufbauende Aussage über die Bewertung der Standortfaktoren kann nur dann Gültigkeit beanspruchen, wenn der oder die jeweiligen Entscheidungsträger der in einer Klasse zusammengefaßten Unternehmen sich von gleichen Motivations- und Präferenzstrukturen leiten lassen. Wenn diese zweifellos unrealistische Annahme aufgegeben und damit die Person des Unternehmers als weitere Determinante für die Gewichtung von Standortfaktoren oder Opportunitätsdifferenzen berücksichtigt wird, ergeben sich zwei Folgerungen[1]:

---

1) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik, a.a.O., S. 90 ff.

2) Inwieweit bei der Wahl des Makro- und Mikrostandortes persönliche Erwägungen in unterschiedlichem Maße Geltung finden, braucht hier nicht ausgeführt zu werden, da in dieser Untersuchung die Entscheidung zur Mobilität, nicht die Entscheidung zwischen alternativen Standorten im Vordergrund steht. Vgl. zu diesem Problem: Storbeck, Dietrich, Sozialökonomisches Gutachten über die Eignung der für die Universitätsgründung in Ostwestfalen vorgeschlagenen Standorte. In: Standortbestimmung einer Universität. Materialien zur Raumplanung, Bd. 1, Münster 1967, S. 95; Katona, G., and J.N. Morgan, a.a.O., S. 75 f.; Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 48 f.

1. Zusätzlich zu den in den Standortfaktorenkatalogen berücksichtigten ökonomisch relevanten Faktoren ist ein Komplex von außerökonomischen, personbezogenen Anforderungen in Rechnung zu stellen, wie beispielsweise die bereits erwähnten "amenities". Dadurch kann das Gewicht der erstgenannten Klasse, der ökonomischen Faktoren, relativiert werden[1]. (Daß von den primär personbezogenen Standortfaktoren auch wirtschaftlich bemerkenswerte Effekte ausgehen können, wurde an anderer Stelle schon ausgeführt.)

2. Es kommen nicht nur neue, nämlich außerökonomische Faktoren zusätzlich ins Spiel; darüber hinaus wird möglicherweise auch eine Gewichtsverschiebung innerhalb des Komplexes der ökonomischen Faktoren zu berücksichtigen sein.

Inwieweit die für den ökonomischen Erfolg des Unternehmens relevanten Faktoren insgesamt in ihrer Bedeutung durch die Berücksichtigung der "purely personal considerations"[2] gemindert werden, hängt natürlich zunächst einmal ab von den persönlichen Eigenschaften des Entscheidungsträgers, genauer gesagt davon, in welchem Umfange er bereit und in der Lage ist, im Konfliktfall den Ansprüchen seiner Person Vorrang vor den Ansprüchen seines Unternehmens einzuräumen. Da hier individuell differierende Einstellungen eine Rolle spielen, dürfte eine Hypothese mit Anspruch auf generelle Gültigkeit schwierig sein. Dennoch seien hier einige Behauptungen gewagt:

Es ist zu vermuten, daß der Eigentümerunternehmer seine persönlichen Präferenzen in einem größeren Umfang zur Geltung bringen kann als der Managerunternehmer, da sich der letztere einer vorwiegend am ökonomischen Erfolg orientierten Kontrolle seitens der Kapitaleig-

---

1) vgl. Greenhut, M.L., Plant Location ..., a.a.O., S. 170. Die Bedeutung der persönlichen Faktoren für den wirtschaftlichen Erfolg wird ferner deutlich herausgestellt u.a. von Katona, G., and Morgan, J.N., The Quantitative Study ..., a.a.O., S. 80; Töpfer, K., Regionalpolitik ..., a.a.O., S. 48. Blanco, Cicely, The Determinants of Regional Factor Mobility Diss. Den Haag 1962, S. 70 ff.

2) vgl. Greenhut, M.L., Plant Location ..., a.a.O., S. 103 ff.

ner ausgesetzt sieht[1]. Selbst wenn diese Kontrolle nicht sehr wirksam sein sollte, wie das nicht selten bei Großunternehmen mit breit gestreutem Aktionärskreis der Fall ist, bleibt dennoch ein Leistungsdruck seitens der Öffentlichkeit, etwa der Wirtschaftspresse[2]. Erst dann, wenn die Erwartungen der Kapitalgeber und der Öffentlichkeit an den wirtschaftlichen Erfolg erfüllt sind, eröffnet sich dem Manager ein Freiheitsraum zur Verwirklichung persönlicher Ansprüche bei der Standortfaktorenbewertung[3].

Diese Aussage gilt natürlich nur für den Fall eines Konkurrenzverhältnisses zwischen persönlichen und ökonomischen Erwägungen. Wie bereits bei der Darstellung der Standortfaktoren ausgeführt wurde, muß eine solche Konfliktbeziehung keineswegs die Regel sein. Im Bereich der Schnittmenge zwischen ökonomischen und persönlichen Faktoren ergibt sich ein Feld komplementärer Beziehungen, in dem Sinne, daß die ad personam des Unternehmers relevanten Standortfaktoren positiv mit dem wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens verknüpft sind. Vor allem bei kleineren Unternehmen, deren Aktionsradius und "Goodwill" nicht nennenswert über die Grenzen der Standortregion hinausreicht, sind die "personal considerations" gleichzeitig Träger ökonomischen Nutzens und erhalten dadurch ein zusätzliches Gewicht innerhalb der Gesamtmenge der Standortfaktoren[4]. Wenn zudem noch bedacht wird, daß solche Klein- und Mittelunternehmen häufiger der Klasse der Eigentümerunternehmer zuzurechnen sind, dann gewinnt die oben für den Konfliktfall formulierte Hypothese auch in der Situation der Komplementarität ihre Berechtigung: daß nämlich in der Bewertungsskala des klassischen Unter-

---

1) Zur Unterscheidung dieser beiden Typen vgl. Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Erster Band, Die Produktion, Berlin-Göttingen-Heidelberg, 7. Aufl. 1962, S. 371 ff. Esenwein-Rothe, Ingeborg, Die Beeinflußbarkeit der Willensentscheidung privater Wirtschaftssubjekte bei dezentraler Lenkung des Wirtschaftsprozesses. In: Probleme der Willensbildung und wirtschaftspolitischen Führung, hrsg. v. H.-J. Seraphim. Schriften des Vereins f. Socialpolitik, N.F. Bd. 19, Berlin 1959, S. 67 f.

2) Andrews, P.W.S. and E. Brunner, Business Profits..., a.a.O., S. 76 ff.

3) vgl. ebenda, S. 74 ff.

4) vgl. Greenhut, M.G., Observations..., a.a.O., S. 225.

nehmerkapitalisten die persönlichen Ansprüche an den Standort einen höheren Rang einnehmen können als beim modernen Managerunternehmer, sei es wegen der größeren Entscheidungsfreiheit im Konfliktfall oder sei es wegen ihrer komplementären Beziehungen zu den ökonomischen Anforderungen[1].

Nun ist jedoch die Art der Beziehungen zwischen persönlich und ökonomisch relevanten Standortanforderungen keineswegs ein Datum, das der Entscheidungsträger zu akzeptieren hat. Vielmehr ist es durchaus denkbar, daß der Unternehmer die von dem zu mobilisierenden Unternehmen ausgehenden Standortanforderungen so gestaltet, daß sie an einem von ihm aus persönlichen Gründen präferierten Standort Erfüllung finden. Im Extremfall kann der Entscheidungsprozeß möglicherweise so aussehen, daß der Entscheidungsträger zunächst den seinen Vorstellungen gemäßen Standort bestimmt und dann erst ein den dort vorhandenen Qualitäten angepaßtes Unternehmen gründet[2].Eine solche Vorgehensweise ist allerdings wohl nur bei einer echten Neugründung möglich. Im Falle der Mobilisierung wird die diesbezügliche Handlungsfreiheit des Unternehmers durch die Merkmale des bereits bestehenden Unternehmens eingeengt. Dennoch bleibt auch dann noch mit der Entscheidung über den Umfang des Mobilitätsvorhabens und den Funktionsbereich des zu mobilisierenden Unternehmensteils eine wichtige Instrumentvariable zur Anpassung der Standortanforderungen an die Standortqualitäten. Davon wird später noch eingehender die Rede sein.

Bei der Abwägung zwischen ökonomischen und persönlichen Standortfaktoren erscheint noch ein weiterer Gesichtspunkt erwähnenswert: nämlich die Möglichkeiten wechselseitiger Substitution der ökonomischen Standortfaktoren. Sind, um einen Extremfall zu nennen, gewisse Standortqualitäten aus technischen und/oder ökonomischen Gründen eine notwendige und damit nicht substituierbare Bedingung für die Existenz eines Unternehmens (standortbefehlende Faktoren)[3],

---

1) vgl. Carrier, R.E., and W.R. Schriver, Location Theory..., a.a.O., S. 455; vgl. Mueller, E., Wilken, A., and M. Wood, a.a.O., S. 17.

2) vgl. Böventer, E.v., Zur optimalen Standortpolitik..., a.a.O., S. 444.

3) vgl. Meyer, W., Die Theorie..., a.a.O., S. 96 f.

dann beschränkt sich damit die Möglichkeit außerökonomischer Zielvorstellungen auf das Feld der Handlungs- oder Standortalternativen, die diesen Ansprüchen gerecht werden. Inwieweit eine solche Bindung an bestimmte Standortqualitäten zu einer Einengung des Möglichkeitsraumes führt, läßt sich erst bestimmen, wenn die räumliche Verteilung eben dieser Qualitäten bekannt ist. Ist die Verteilung von der Art, daß die unumgänglichen Standortfaktoren als Ubiquitäten bezeichnet werden können[1], dann spielt die mangelnde Substituierbarkeit keine Rolle. Erst wenn die betreffenden Qualitäten auf wenige Raumpunkte konzentriert sind, ist eine echte Beschränkung der Standortalternativen die Folge und damit der Zwang, im Konfliktfall die außerökonomischen Zielsetzungen hintanzustellen[2].

Für die Möglichkeit, persönliche Erwägungen bei der Standortentscheidung zum Zuge kommen zu lassen, mag auch eine andere geläufige Unterscheidung bedeutsam sein, nämlich die zwischen standortabhängigen und standortunabhängigen Industrien[3], oder, um eine eindeutigere Terminologie zu gebrauchen, zwischen den von der Existenz natürlicher Standortqualitäten abhängigen und den lediglich auf machbare Eigenschaften angewiesenen Industrien[4]. Die erstgenannte Klasse von Unternehmungen hat bei der Standortentscheidung definitionsgemäß Rücksicht zu nehmen auf nicht substituierbare, auf standortbefehlende Faktoren, und zwar in Gestalt natürlicher Standortqualitäten. Insofern gilt für solche Industrien das oben Gesagte, daß nämlich die Möglichkeit zur Verwirklichung personbezogener Ansprüche beschränkt wird auf das Feld der Standortalternativen, die die unumgänglichen oder befehlenden Qualitäten vorweisen können.

---

1) Das trifft heute beispielsweise für den Faktor Energie zu, der mit der Entwicklung neuer Transportmittel (Pipelines) und neuer Herstellungsverfahren (Atomkraftwerke) nahezu überall gleichermaßen verfügbar geworden ist. Vgl. Heinemann, Wolf-Rainer, Zusammenhänge zwischen Elektrizitätswirtschaft u. Raumordnung. "Raum und Siedlung", Heft 5 (1969), S. 98 ff.

2) vgl. Storbeck, Dietrich, Die wirtschaftliche Problematik der Raumordnung, a.a.O., S. 46.

3) vgl. Schröder, Dieter, Strukturwandel..., a.a.O., S. 48 ff.

4) vgl. Klaassen, Leo, H., Methods of Selecting Industries for Depressed Areas. An Introduction to Feasibility Studies. Paris 1967, S. 35.

Aus der vielfach üblichen Verwendung der beiden Industrietypen als Gegensatzpaar sollte man schließen, daß die Verhältnisse bei den von machbaren Qualitäten abhängigen, bei den "footloose industries", entgegengesetzt lägen, ein Eindruck, der durch die von Schröder verwendete Bezeichnung dieser Klasse als "standortunabhängige Industrien" noch verstärkt wird. In der Tat wird in der Literatur vielfach mit dem Begriff dieser "footloose industries" die Vorstellung von einem Obergewicht oder zumindest doch zunehmenden Gewicht außerökonomischer Standortfaktoren verbunden. So schließt etwa Spiegelmann[1], daß mit dem als Folge des technischen Fortschritts wachsenden Anteil dieses Industrietyps an der gesamten Industrie gleichzeitig die außerökonomischen Standortfaktoren, vor allem die "amenities", an Bedeutung gewinnen. Schröder räumt sogar der "Wohnortgunst" eines Standortes die entscheidende Bedeutung für die Zukunft ein und prognostiziert von daher für die Bundesrepublik den großen Zug nach dem Süden, wobei er allerdings diesen Faktor nicht ausschließlich als außerökonomisch relevant ansieht, sondern ihn gleichzeitig über die voraussichtliche Richtung der Arbeitsmobilität und eine seines Erachtens zunehmende Arbeitsmarktorientierung der Unternehmen in den ökonomischen Bereich zurückholt[2].

Wie dem auch sei, "footloose industries" dürfen keineswegs als "standortunabhängig" in dem Sinne verstanden werden, daß sie bei ihrer Standortentscheidung frei von Rücksichtnahme auf das Vorhandensein bestimmter Standortqualitäten seien. Sie zeigen sich lediglich unabhängig von den natürlichen Standortfaktoren, sind dafür u.U. um so mehr angewiesen auf die machbaren oder sekundären Qualitäten, wie etwa Fühlungsvorteile der verschiedensten Art, infrastrukturelle Einrichtungen und andere ähnliche Standortqualitäten. Da solche Standorteigenschaften nicht notwendigerweise gleichmäßiger über den Raum verteilt sind als die natürlichen Standorteigenschaf-

---

1) Spiegelmann, Robert G., A Method for Analysing the Location Characteristics of Footloose Industries: A Case Study of the Precision Instrument Industry, "Land Economics", Vol. XL (1964), S. 79 ff.

2) vgl. Schröder, D., Strukturwandel, Standortwahl..., a.a.O., S. 195 ff; derselbe, Der Mensch: Subjekt oder Objekt der Standortwahl? In: Polis und Regio. Von der Stadt- zur Regionalplanung, Frankfurter Gespräche der List Gesellschaft, 8.-10. Mai 1967, Berlin, Tübingen 1967, S. 52.

ten - man denke etwa an Frankreich mit seiner außerordentlich starken Konzentration solcher sekundärer Qualitäten auf eine, nämlich die Pariser Region - erscheint es voreilig, den "footloose industries" einen nahezu unbegrenzten Freiheitsraum bei der Standortentscheidung zuzugestehen und diesem Industrietyp damit die Möglichkeit zu einer entsprechend hohen Bewertung personbezogener Standortansprüche zu attestieren. Zwar wird man zugestehen müssen, daß die Verhältnisse hinsichtlich der Substituierbarkeit der Standortfaktoren günstiger liegen als bei den "standortabhängigen" Industrien: Für ein Bergwerk ist die Substitution des abzubauenden Rohstoffs schlechterdings unmöglich, für ein Unternehmen der Stahlerzeugung dürfte der Standortfaktor "Schiffahrtsweg" immerhin noch annähernd unersetzlich sein; für einen feinmechanischen Betrieb, ein typisches Beispiel aus der Klasse der "footloose industries", sollte es dagegen leichter sein, beispielsweise eine Minderausstattung beim Faktor Infrastruktur durch ein Mehr bei der Arbeitsqualität oder dem Wohn- und Freizeitwert zu ersetzen.

Aber es ist nicht nur das Problem der relativen Gewichtung von ökonomischen zu außerökonomischen Standortanforderungen, das durch die Berücksichtigung der Person des Unternehmers aufgeworfen wird. Auch die Gewichtsverteilung innerhalb der ökonomischen Faktoren, die bisher, den Standortfaktorenkatalogen folgend, lediglich als Ausfluß struktureller Merkmale des Unternehmens gesehen wurde, wird beeinflußt durch die Person, das Wertsystem des Unternehmers. So ist es beispielsweise keineswegs gleichgültig, ob ein Unternehmer mit einem durch bestimmte strukturelle Merkmale gekennzeichneten Unternehmen seinen Gewinn auf kurze oder lange Sicht maximieren will. Im ersten Fall werden gegenwartsbezogene Opportunitätsdifferenzen einen hohen Ertrag versprechen, wie etwa Kostendifferenzen bei den verschiedenen Inputs etc.. Mit wachsendem Zeithorizont erhalten dann solche Standortfaktoren wie Arbeitskraftreserven, Chancen der räumlichen Ausdehnung, langfristiges Wachstums des regionalen Absatzpotentials und ähnliche ein zunehmendes Gewicht.

Darüber hinaus ist es natürlich unrealistisch, selbst im Bereich der ökonomischen Zielsetzungen von einer einwertigen Zielfunktion auszugehen. Vielmehr existieren im Normalfall mehrere Ziele nebeneinander, etwa in der Form, daß eines davon zu maximieren ist,

während für die übrigen Mindestwerte formuliert werden[1]. Dann wird für die Frage der Bewertung von Standortfaktoren und damit für die Ertragshöhe von Opportunitätsdifferenzen die Frage interessant, welchem der möglichen Zielwerte die Priorität eingeräumt und auf welchem Niveau die angestrebten Mindesterfüllungsgrade der übrigen Ziele fixiert werden.

2.1.1.4. Die Umweltsituation

Eine wie auch immer aus dem Zusammenwirken von unternehmens- und unternehmerbezogenen Einflüssen zustandegekommene Bewertung von Standortfaktoren und damit von Opportunitätsdifferenzen kann nur vor einem gegebenen Umwelthintergrund Gültigkeit beanspruchen. Anders gesagt: Die jeweilige Umweltkonstellation wirkt als eigenständiger Faktor auf die Ertrags- und Aufwandswirksamkeit von Opportunitätsdifferenzen ein. Einige Beispiele zur Veranschaulichung der Situationsabhängigkeit einer Standortfaktorenbewertung mögen hier genügen: In einer Boomsituation werden solche Standortqualitäten, die eine Ausweitung der Produktion erlauben, relativ hoch bewertet, während umgekehrt im Konjunkturabschwung eher kostenmindernde Faktoren in den Vordergrund treten. Mehr noch als die gegenwärtige Konjunkturlage dürften die Zukunftserwartungen - oder, da wir hier noch in einer Gewißheitswelt argumentieren, die zukünftigen Entwicklungen - eine Rolle spielen. Denn jede Standortentscheidung, gleichgültig ob Investition am bisherigen Standort oder Neugründung oder Verlagerung, impliziert eine langfristige Bindung des Kapitals. Da nämlich die Revision einer solchen Entscheidung in der Regel mit hohen Kosten belastet ist, verbietet es sich für einen Entscheidungsträger, lediglich von der aktuellen Umweltverfassung auszugehen[2]. Eine Standortentscheidung wird je nach dem Zeithorizont des Kapitaldisponenten mehr oder weniger zukunftsorientiert sein müssen. Es versteht sich dann von selbst, daß eine Nachfragesteige-

---

1) Die Kontroverse Maximierung von Zielwerten versus Realisierung eines näher zu bestimmenden Anspruchsniveaus ist hier irrelevant, da, wie Töpfer überzeugend nachgewiesen hat, die letztere Strategie bei der hier unterstellten vollständigen Information als Versuch der Maximierung angesehen werden muß. Vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 55 f.

2) vgl. Hoover, E.M., The Location..., a.a.O., S. 6.

rung in der Zukunft solchen Opportunitätsdifferenzen wie etwa Arbeitskraft- und Bodenreserven ein höheres Gewicht und damit einen höheren Ertrag zumißt, während ungünstige Nachfrageerwartungen von den kostenmindernden Standortqualitäten einen höheren Ertrag erwarten lassen.

Ein entscheidender Faktor für die Gewichtung von Opportunitätsdifferenzen im Bereich der Umwelt muß in der Situation am bisherigen Standort gesehen werden, genauer gesagt, im Verhältnis von Standortanforderungen zu den vorhandenen Standortqualitäten. Die empirischen Erfahrungen zeigen deutlich, daß diese Relation für die Standortfaktorenbewertung eine erhebliche Rolle spielt: Solange nämlich die Standortanforderungen am bisherigen Standort hinreichend erfüllt werden, mag eine Bewertung von Opportunitätsdifferenzen entsprechend den strukturellen Charakteristika eines Unternehmens zum Zuge kommen, wie sie etwa in den Standortfaktorenkatalogen ausgedrückt wird. Entsteht jedoch ein Mißverhältnis bezüglich eines Standortfaktors zwischen Nachfrage und Angebot am bisherigen Standort, dann wird dieser Standortfaktor ein zusätzliches Gewicht erhalten. Eine entsprechende Opportunitätsdifferenz kann damit einen Ertrag repräsentieren, der allein unter Berücksichtigung der strukturellen Merkmale des Unternehmens nicht zu erwarten ist[1]. Dazu ein Beispiel: Für ein kapitalintensives Unternehmen mit geringen quantitativen und qualitativen Ansprüchen an den Arbeitsmarkt wird ein auf den strukturellen Merkmalen aufbauendes Bewertungsschema wie der Schilling'sche Standortfaktorenkatalog für den Standortfaktor Arbeit ein geringes Gewicht ausweisen müssen. Wenn jedoch der bisherige Standort diese geringen Ansprüche nicht mehr befriedigen kann, und wenn demnach die Verwirklichung der unternehmerischen Zielsetzungen am Arbeitskräftemangel scheitert, dann kann dieser an sich geringwertige Standortfaktor analog zum Minimumgesetz der Planung[2] bedeutungsvoll werden. Die Existenz anderweitig vorhandener Arbeitskräfte stellt damit möglicherweise einen Ertrag in

---

1) vgl. Rüschenpöhler, H., a.a.O., S. 110.

2) vgl. Gutenberg, Erich, Grundlagen..., a.a.O., S. 124 ff.

Aussicht, der einen Mobilitätsakt zu initiieren in der Lage ist[1]. Bemerkenswert an einem solchen Fall ist die Tatsache, daß der Entschluß zur Mobilität von einem an sich unbedeutenden Faktor ausgeht, während bei der Bestimmung der Mobilitätsrichtung, d.h. bei der Wahl zwischen alternativen Standorten, die ursprüngliche Faktorenbewertung wieder in Gültigkeit tritt, sofern die auslösende Standortanforderung von mehreren Handlungsalternativen erfüllt wird.
Hier deutet sich eine Diskrepanz zwischen den Determinanten der Entscheidung zur Mobilität und solchen der Standortwahl an, die in der Realität häufig zu beobachten ist und im Rückgriff auf das demnächst zu behandelnde Informationsproblem begründet werden kann[2].

2.1.1.5. Die Form des Mobilitätsvorhabens

In den bisherigen Überlegungen wurde stillschweigend angenommen, daß ein gegebenes Unternehmen mit einer durch bestimmte Motivations- und Präferenzstrukturen charakterisierten Unternehmensleitung in einer gegebenen Situation bestimmte Anforderungen an einen Standort stellt. Wenn jedoch einem derart beschriebenen Unternehmen unterschiedliche Mobilitätsformen zur Verfügung stehen und wenn diesen Handlungsalternativen unterschiedliche Standortanforderungen zuzuordnen sind, dann wird die Form des Mobilisierungsvorhabens zu einer Determinanten und gleichzeitig zu einer Instrumentvariablen zur Beeinflussung der Ertrags- und Aufwandswirksamkeit gegebener Opportunitätsdifferenzen[3].

Unter diesem Aspekt ergeben sich für partielle Mobilitätsvorhaben, sei es in der Form der Aus- oder Angliederung von Betriebsteilen oder der Verlagerung eines bestehenden Zweigwerkes, günstigere Mo-

---

1) vgl. Brenneisen, Reinholt, Möglichkeit und Grenzen der Industrialisierung ökonomischer Grenzräume unter den Bedingungen der Hochkonjunktur. In: Industrialisierung ländlicher Räume. Raum und gewerbliche Wirtschaft 1. Forschungs- und Sitzungsberichte der Akademie f. Raumforschung u. Landesplanung, Bd. XVII, Hannover 1961, S. 50.

2) vgl. Loasby, B.J., Making Location Policy Work. "Lloyds Bank Review", Nr. 83 (1967), S. 35.

3) vgl. Wöhe, G., a.a.O., S. 139; Rüschenpöhler, H., a.a.O., S. 110.

bilitätsperspektiven. Das ist jedoch nur dann der Fall, wenn dem neuzugründenden Unternehmensteil ein eingeschränkter Funktionsbereich zugewiesen wird. Dadurch entstehen Standortanforderungen, die von denen des Unternehmens als Ganzheit abweichen. So wird beispielsweise eine Zweigwerksgründung mit reinen Produktionsaufgaben auf zahlreiche Standortqualitäten verzichten können, die eine voll integrierte unternehmerische Einheit beanspruchen muß. Dazu gehören etwa die räumliche Nähe von Dienstleistungsbetrieben des gehobenen Genres (Steuer- und Wirtschaftsberatungsunternehmen, Banken, Versicherungen usw.) und auch in einem gewissen Umfang die "amenities". Dieser letztgenannte und andere ähnliche Ansprüche, sofern sie von der Person des oder der Entscheidungsträger ausgehen, kommen hier deshalb nicht zum Zuge, weil eine solche Form der partiellen Mobilität die Unternehmensleitung am bisherigen Ort beläßt. Die für das Mobilitätsvorhaben zuständigen Entscheidungsträger brauchen die ihre eigene Person betreffenden Standortanforderungen nicht ins Spiel zu bringen und werden deshalb den ökonomisch relevanten Opportunitätsdifferenzen den Vorrang einräumen. Das schließt zwar nicht aus, daß solche Faktoren wie der Wohn- und Freizeitwert der Zielregion auf dem Umweg über ökonomische Erwägungen (insbesondere Arbeitskräftebeschaffung) Berücksichtigung finden[1]. Jedoch dürfte deren relatives Gewicht innerhalb der Gesamtmenge der relevanten Standortfaktoren auch unter diesem Gesichtspunkt im Vergleich zu einer Totalverlagerung oder der Neugründung einer voll integrierten unternehmerischen Einheit geringer zu veranschlagen sein, da der Anteil der bezüglich solcher Qualitäten besonders anspruchsvollen Führungskräfte bei einer Zweigwerksgründung mit einem derart eingeschränkten Funktionsbereich gering gehalten werden kann.

Möglicherweise beschränken sich dann die Standortanforderungen eines solchen partiellen Mobilitätsvorhabens

- auf die Verfügbarkeit von Arbeitskräften mit einem im Vergleich zum Stammwerk niedrigen Anteil qualifizierter Tätigkeiten,
- auf die Bereitstellung ausreichender Fläche,
- auf die Möglichkeiten schneller Verkehrsverbindungen, die zum Zwecke der reibungslosen Kommunikation zwischen den Betriebsteilen notwendig erscheinen.

---

1) vgl. Schröder, D., Der Mensch..., a.a.O., S. 52.

Wenn demnach einem Unternehmen die Möglichkeit der partiellen Mobilisierung offen steht[1], ist es nicht gerechtfertigt, einem solchen Unternehmen eine einzige Gewichtung von Standortfaktoren zu unterstellen. Jede in Relation zur gesamten unternehmerischen Einheit spezielle Aufgabenzuweisung an einen auszugliedernden oder neu anzugliedernden Unternehmensteil läßt einige Standortfaktoren zurücktreten und erhöht dadurch das Gewicht der übrigen, so daß je nach Aufgabenstellung eine unterschiedliche Bewertung der Standortfaktoren und damit eine differierende Ertrags- und Aufwandswirksamkeit gegebener Opportunitätsdifferenzen zustande kommt. Dadurch wächst die räumliche Dezentralisation eines Unternehmens in den Rang eines Instrumentes zur gezielten Nutzung der an verschiedenen Standorten vorhandenen Qualitäten[2], wodurch sich Aufwand in Form negativer Opportunitätsdifferenzen gering halten oder gar vermeiden läßt.

Demgegenüber erscheint die Totalverlagerung und ebenso natürlich auch eine Neugründung mit einem gegenüber der bisherigen Unternehmenseinheit unbeschränkten Funktionsbereich erheblich benachteiligt. Denn unabhängig von Branchenzugehörigkeit und anderen unternehmerischen Merkmalen dürfte es kaum möglich sein, für ein solches Mobilitätsvorhaben einen eindeutig dominanten Alternativstandort zu finden. Mögen nämlich die Ansprüche an Infrastruktur, an die Qualität der Arbeitskräfte, an Quantität und Preis der Energie etc. noch so gering sein und sich an vielen Orten ohne Inkaufnahme nennenswerter Nachteile realisieren lassen, bei einem Faktorbündel bleibt jedoch in aller Regel ein Opportunitätsgefälle, nämlich bei den selbst geschaffenen Standortqualitäten wie etwa den geschäftlichen Kontakten zu örtlichen Lieferanten und Abnehmern, den möglicherweise gut eingespielten Beziehungen zu den lokalen und regionalen Behörden, bei dem "Goodwill" auf dem heimischen Arbeitsmarkt, bei der Vertrautheit mit den örtlichen Gegebenheiten, die in vielerlei Hinsicht nützlich sein mag usw. Bei diesen selbstge-

---

1) Über die Bedingungen der räumlichen Dezentralisation ("Standortspaltung") vgl. Behrens, K.Ch., Allgemeine Standortbestimmungslehre, a.a.O., S. 94 ff.

2) vgl. Art. Filialen (Karl Alewell), in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaftslehre, 3. Aufl., Stuttgart 1956, Bd. 1, Sp. 1780.

schaffenen Qualitäten ist der neue Standort in aller Regel unterlegen[1], es sei denn, er läge im Nahbereich des bisherigen, oder aber, der "Goodwill" des Unternehmers sei derart gering zu veranschlagen, daß für ihn eine "tabula rasa", ein Nichts an Bekanntheit, einen Vorteil repräsentiert.

2.1.1.6. Zusammenfassung

An dieser Stelle erscheint ein kurzer Rückblick auf die bisherigen Ergebnisse und zugleich ein erster Versuch angebracht, Folgerungen für das Mobilitätsverhalten des unternehmerischen Kapitals zu ziehen.

Die bisherigen Erörterungen beschränkten sich auf die Analyse des durch regionale Opportunitätsdifferenzen konstituierten Ertrags und Aufwands eines Mobilitätsaktes bei unternehmerischem Kapital. Solche regionalen Opportunitätsdifferenzen werden hervorgerufen durch Unterschiede im Erfüllungsgrad der unternehmerischen Standortanforderungen zwischen einem alternativen und dem bisherigen Standort. Welchen Ertrag eine positive bzw. welchen Aufwand eine negative Opportunitätsdifferenz repräsentiert, hängt ab von dem Gewicht, das der Entscheidungsträger dem dieser Opportunitätsdifferenz zugrunde liegenden Standortfaktor zumißt. Eine Antwort auf die damit aufgeworfene Frage der Standortfaktorenbewertung wurde zunächst bei den Standortfaktorenkatalogen gesucht. Indem jedoch solche Bewertungsschemata von einem unternehmungsbezogenen Klassifikationskriterium ausgehen - im Fall des näher behandelten Schilling'schen Katalogs war es das Produktionsprogramm - erfassen sie allein den Einfluß unterschiedlicher Unternehmensmerkmale auf die Gewichtung von Standortfaktoren. Damit werden andere möglicherweise relevante Determinanten, wie etwa das Wertsystem des oder der Entscheidungsträger, der Hypothese unterworfen, daß sie innerhalb einer jeden nach unternehmensbezogenen Merkmalen gebildeten Klasse in gleicher Weise wirksam sind. Wenn diese restriktive Annahme aufgegeben und die Person des Unternehmers als selbständige Determinante berücksichtigt wird, ergeben sich zwei Modifikationen:

1. Neben die vom Unternehmen ausgehenden Standortansprüche treten die "purely personal considerations", die das Gewicht des Kom-

1) vgl. Katona, G., and J.N. Morgan, a.a.O., S. 80.

plexes der unter ökonomischen Aspekten relevanten Faktoren mehr oder weniger relativieren.

2. Je nach dem Wertsystem des Unternehmers erfolgt zusätzlich eine Gewichtsverschiebung innerhalb der Gruppe dieser ökonomischen Faktoren.

Eine weitere Determinante, die sich der Erfassung durch die genannten Standortfaktorenkataloge entzieht, ist die jeweilige Umweltsituation, insbesondere das Verhältnis von Standortanforderungen zu Standortqualitäten am bisherigen Standort; bildet nämlich die unzureichende Ausstattung mit einem Faktor einen Engpaß für die angestrebte unternehmerische Entwicklung am gegenwärtigen Sitz, dann kann eine diesbezügliche Opportunitätsdifferenz ein Gewicht erhalten, das nur aus der Knappheitssituation zu erklären ist.

Mit der Mobilitätsform wurde schließlich eine weitere Determinante für die Ertrags- und Aufwandswirksamkeit von Opportunitätsdifferenzen und gleichzeitig ein weiterer Einwand gegen die Gültigkeit der Standortfaktorenkataloge genannt. Sofern nämlich einem Unternehmen neben der Totalverlagerung Möglichkeiten der partiellen Mobilisierung offenstehen, ist die Standortfaktorenbewertung nicht mehr eindeutig determiniert, sondern wird beeinflußt durch die Wahl der Mobilitätsform, genauer gesagt durch die Aufgabenstellung, die dem dezentralisierten Unternehmensteil zugewiesen wird. Mit der dadurch ermöglichten Abstimmung der Standortanforderungen auf die jeweils angebotene Standortausstattung läßt sich der Aufwand in Form negativer Opportunitätsdifferenzen vermindern.

Diese Hypothese konkretisiert die zu Beginn dieses Abschnitts[1] formulierte Annahme, daß Mobilitätsvorhaben mit qualitativ und/oder quantitativ geringen Standortansprüchen unter dem Aspekt negativer Opportunitätsdifferenzen eine höhere Mobilitätsbereitschaft erwarten lassen.

---

1) vgl. S. 40 f.

2.1.2. Ertrags- und Aufwandsdeterminanten regionaler Opportunitätsdifferenzen beim Kreditkapital

Die bisherigen Ausführungen zur Höhe des Ertrags und Aufwands einer gegebenen Opportunitätsdifferenz bezogen sich auf das Kapital in den Händen des aktiven Investors, auf das unternehmerische Kapital. Es wurde bereits mehrfach darauf hingewiesen, daß die Verhältnisse beim Kapital in den Händen des inaktiven Investors z.T. anders liegen. Das beginnt zunächst bei den für die Standortentscheidung relevanten Qualitäten eines Lokalisationspunktes: Unter ökonomischen Gesichtspunkten interessieren den Kreditgeber der Zins und die Liquidisierbarkeit oder Fristigkeit der Kapitalanlage. Das Risiko oder die Unsicherheit, ein zweifellos wesentlicher Gesichtspunkt einer Anlageentscheidung, muß in diesem Abschnitt der Untersuchung wegen der hier noch gültigen Annahme vollständiger Information außer Betracht bleiben.

Sofern überhaupt Opportunitätsdifferenzen in Gestalt von Zinssatzunterschieden existent sind, dürfte der Ertrag eines Mobilitätsaktes determiniert werden durch die Höhe eben jener Zinssatzunterschiede, wobei es müßig ist, darüber zu spekulieren, ob dabei ein proportionaler oder andersartiger Zusammenhang zu unterstellen ist.

Die Liquidisierbarkeit einer Kapitalanlage ist keine eigenständige, vom Zins unabhängige Qualität, da üblicherweise auf einem gegebenen Kapitalmarkt zu einem gegebenen Zeitpunkt differierenden Anlagefristen bestimmte Zinssatzunterschiede zugeordnet sind. Dadurch reduziert sich die Anlageentscheidung des Kreditgebers auf die Wahl des Standortes mit dem höchsten Zins bei gegebener Fristigkeit. Wenn damit die Zielfunktion des Kreditgebers als einwertig aufgefaßt werden kann, entfällt das Problem der Gewichtung verschiedener Standortfaktoren bzw. Opportunitätsdifferenzen. Damit ist gleichzeitig impliziert, daß ein regional oder lokal höheres Zinsniveau eine eindeutige Dominanz des betreffenden Standortes begründet und somit keinen Mobilitätsaufwand entstehen läßt.

Es wäre jedoch denkbar, daß die unter ökonomischen Gesichtspunkten einwertige Zielfunktion durch das Eindringen außerökonomischer Zielsetzungen eine Mehrwertigkeit erhalten könnte. Ein gewichtiger Grund

für die Relevanz persönlicher Erwägungen bei der Standortentscheidung des unternehmerischen Kapitals war die mögliche Verbindung von Unternehmens- und Unternehmermobilität. Dafür besteht beim Kreditkapital in aller Regel kein Anlaß. Ebensowenig erscheinen, vom Einzelfall abgesehen, andere Motivationen geeignet, personbezogene Ansprüche bei Lokalisation des Kreditkapitals zur Geltung kommen zu lassen.

2.2. Ertrags- und Aufwandsdeterminanten des Mobilisierungsprozesses

2.2.1. Ertrags- und Aufwandsdeterminanten beim unternehmerischen Kapital

2.2.1.1. Ertragsdeterminanten des Mobilisierungsprozesses

Insgesamt gesehen wird der Mobilisierungsprozeß beim unternehmerischen Kapital durch ein Übergewicht des Aufwands bestimmt: Erträge fallen demgegenüber fast nur als Randerscheinungen an. Ihre Behandlung bedarf deshalb nur einiger weniger Hinweise: Ein prozeßbedingter Mobilitätsertrag ist denkbar einmal unter technisch-ökonomischen und zum anderen unter mehr psychologischen oder informationstheoretischen Gesichtspunkten. Unter den ersten Aspekt ist der Fall einzuordnen, daß sich möglicherweise bei der Inbesitznahme des neuen Standortes Zielvorstellungen und Problemlösungen verwirklichen lassen, die zwar bisher bereits gesehen wurden, aber aus technischen und/oder ökonomischen Gründen am alten Standort nicht in die Tat umgesetzt werden konnten[1]. Der zweite Aspekt stellt auf die Tatsache ab, daß ein Mobilitätsakt gewollt oder ungewollt eine "Umstrukturierung des Handlungsfeldes"[2] herbeiführt und eine grundsätzliche Neuorientierung im Denken, in der Informationsbeschaffung etc. erzwingt, mit der Folge, daß bisher Unproblematisches zum Problem und dann im nächsten Schritt einer überlegenen Lösung zugeführt wird.

Die Höhe solcher Erträge dürfte vermutlich von Fall zu Fall erheblich differieren und sich dem Zugriff durch generelle Hypothesen weitgehend entziehen. Hier sei nur ein Einflußfaktor genannt, dem m.E. allgemeingültige Bedeutung zuzusprechen ist, nämlich der Umfang der Mobilisierung: Eine Totalverlagerung wird vermutlich die höchsten Erträge dieser Art freisetzen können, oder anders ausgedrückt, bei einem totalen Neubeginn dürften die Chancen des Neubeginns am größten sein. Das gilt sowohl für die technisch-ökonomisch als auch für die mehr psychologisch bedingten Erträge; es ist näm-

---

1) vgl. Luttrell, W.F., Factory Location..., a.a.O., S. 102 f.

2) Katona, George, Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer, Tübingen 1960, S. 55 f.

lich kaum eine gründlichere Umstrukturierung des Handlungsfeldes im Gesamtrahmen der unternehmerischen Entscheidungen denkbar als im Falle einer Totalverlagerung, und gleichzeitig wird dem Unternehmer in kaum einer anderen Situation eine gleichartige Chance geboten, sich - ähnlich wie beim Umzug im privaten Bereich - von Ballast der verschiedensten Art zu befreien und mit dem Neuanfang "auf der grünen Wiese" die technisch fortgeschrittensten Produktions- und Organisationsmethoden anzuwenden. Zwar ist es auch bei einer Teilverlagerung denkbar, daß nicht nur der neuerrichtete Betriebsteil optimal organisiert wird; vielmehr mag bei dieser Gelegenheit auch eine Verbesserung der Verhältnisse im nicht mobilisierten Unternehmensbereich in Angriff genommen werden. Jedoch werden die bisherigen Strukturen einer solchen Verbesserung Grenzen setzen und in aller Regel nur einen Kompromiß mit der denkmöglich besten Lösung zulassen, ähnlich wie der Umbau ein altes Gebäude kaum auf das qualitative Niveau eines Neubaus bringen kann. Die geringsten Erträge dieser Art dürften bei der Mobilität in Form der Angliederung von laufenden Unternehmen oder Betrieben in Aussicht stehen. Zwar ist diese Art der Mobilität - wie noch zu zeigen sein wird - unter Kostengesichtspunkten eine der günstigsten überhaupt; jedoch bedingen ihre Vorteile (geringe Anlaufkosten, keine Produktionsunterbrechung, unmittelbarer Kapazitätseffekt der Investitionen u.ä.) gleichzeitig den Verzicht auf die Chancen des Neubeginns. Den prozeßbedingten Erträgen sind schließlich noch solche Erlöse zuzurechnen, die im Falle einer Verlagerung beim Verkauf von Realkapitalien anfallen, soweit sie die Wiederbeschaffungskosten übersteigen. Diese günstige Situation ergibt sich allerdings nur dann, wenn der Käufer die Standortnachteile, die den Verkäufer zur Aufgabe dieses Standortes veranlassen, nicht gegen sich gelten lassen muß. Das ist beispielsweise der Fall, wenn ein Unternehmen des sekundären Bereichs bisher in einem Ballungskern oder gar in einer City angesiedelt war. Ein solcher Standort ist für ein produzierendes Unternehmen häufig recht nachteilig (Fehlen von Expansionsmöglichkeiten, ungünstige Verkehrsverbinden etc.), stellt jedoch möglicherweise für Dienstleistungs- oder Handelsunternehmen einen erheblichen Wert dar und wird dementsprechend hohe Verkaufserlöse in Aussicht stellen.

2.2.1.2. Aufwandsdeterminanten des Mobilisierungsprozesses

Um die Vielfalt der hier zu behandelnden Arten einer systematischen Betrachtung zugänglich zu machen, erscheint es sinnvoll, den Mobilisierungsprozeß in drei Phasen zu zerlegen:
Die erste Phase umschließt alle Maßnahmen zur Herbeiführung der Mobilitätsbereitschaft oder, anders gesagt, zur Lösung des Kapitals aus seinen Bindungen am bisherigen Standort. Wenn damit das Kapital in einen transportablen Zustand versetzt ist, beginnt die zweite Phase, die Phase der Raumüberwindung. Der Mobilisierungsprozeß gilt erst dann als abgeschlossen, wenn das Unternehmen am neuen Standort Fuß gefaßt und seine Aktivität im geplanten Umfange aufgenommen hat, d.h., wenn die dritte Phase, die Phase der Lokalisation, zu Ende geführt ist[1].

2.2.1.2.1. Aufwandsdeterminanten in der Phase der Herbeiführung der Mobilitätsbereitschaft

Eine entscheidende Determinante für den in dieser Phase entstehenden Aufwand betrifft die Erscheinungsform des Kapitals, d.h. die Frage, ob das zu mobilisierende Kapital zum Zeitpunkt der Mobilitätsentscheidung als investiertes Kapital (Sachkapital) oder aber als Kapital zu Investitionszwecken (Geldkapital) zur Verfügung steht[2]. Im letzteren Fall, beim Geldkapital, bedarf es keiner weiteren Vorbereitungen und Aufwendungen zur Herstellung der Mobilisierbarkeit. Anders bietet sich dagegen die Situation, wenn Sachkapital mit in die Mobilisierung einbezogen werden soll, was in der Regel dann erforderlich wird, wenn der Mobilitätsakt zu einer gänzlichen oder teilweisen Aufgabe des bisherigen Standortes führt (Total- oder Teilverlagerung). Zwei Handlungsalternativen sind dabei denkbar: der Transport der Kapitalgüter über die räumliche Distanz oder aber die vorherige Transformation in Geldkapital[3]. Bei beiden Methoden

---

1) Die Kosten der Informationsbeschaffung werden nicht dem Aufwand des Mobilisierungsprozesses angelastet, da, gemäß der Annahme einer Gewißheitswelt, Information als gegeben unterstellt werden kann.

2) vgl. Klaassen, Leo H., Regionalpolitik in den Beneluxländern. In: Regionale Entwicklungspolitik in Großbritannien und den Ländern der EWG, Münster 1967, S. 7.

3) vgl. Siebert, Horst, Zur Theorie..., a.a.O., S. 67 f.

der Mobilisierung ist u.U. mit erheblichem Aufwand zu rechnen, ehe überhaupt die Raumüberwindung selbst in Angriff genommen werden kann. Die erste Alternative, die physische Verlagerung des Sachkapitals, scheidet von vornherein bei einem Teil des Sachvermögens aus, etwa bei Grundstücken und in aller Regel auch bei Gebäuden ("Immobilien"). Ein je nach Branche- und Produktionsverfahren mehr oder weniger großer Teil der maschinellen Einrichtung (beispielsweise Hochöfen, Kesselanlagen, Energieversorgungseinrichtungen) ist wegen seiner ortsfesten Installation ebenfalls nicht transportierbar oder aber nur unter Inkaufnahme von Demontageschäden und entsprechenden Wertminderungen. Andere Anlagegüter bedürfen aufgrund ihrer Größe, ihres Gewichtes oder ihrer Empfindlichkeit umfangreicher und kostspieliger Transportvorbereitungen. Dennoch bleibt vor allem in den be- und verarbeitenden Branchen (beispielsweise Textil-, Leder-, Holz-, feinmechanische Industrien u.ä.) ein großer Teil des Anlagevermögens, der ohne gravierende Kostenbelastung versandfertig gemacht werden kann.

Die zweite Möglichkeit, die Transformation von Sach- in Geldkapital, kann innerhalb eines kurzen Zeitraumes nur realisiert werden durch den Verkauf der Anlagegüter. Dabei fallen jedoch u.U. erhebliche Verluste an, und zwar immer dann, wenn der potentielle Käufer die relative Standortgunst, die den Verkäufer zur Mobilitätsentscheidung veranlaßt hat, auch gegen sich gelten lassen muß. Für ihn wird der Kauf in einem solchen Fall nur lohnend sein, wenn er einen über den technisch und altersmäßig bedingten Wertverlust der Anlagen hinausgehenden Preisnachlaß erhält. Diese durch die inferiore Qualität des Standortes bedingte Wertminderung stellt für den Verkäufer Aufwand der hier zu behandelnden Art, nämlich Aufwand der Mobilitätsbereitschaft, dar. Nun wird der Käufer nicht selten einer anderen Branche angehören und dementsprechend andere Standortanforderungen entwickeln, die ihm möglicherweise den fraglichen Ort nicht als unterlegen erscheinen lassen. Dann mag der Verkäufer für sein Grundstück und vielleicht auch für die Gebäude einen ansehnlichen Preis erzielen, der ihn nicht mit solchem Aufwand der Mobilitätsbereitschaft belastet, sondern ihm eventuell sogar noch Erträge bereitstellt. Allerdings ist damit zu rechnen, daß in einem solchen Fall die Transformierbarkeit des übrigen Sachkapitals, insbesondere der

maschinellen Anlagen, sich geradewegs entgegengesetzt zur Verkäuflichkeit der Immobilien verhält.
Neben dem Verkauf existiert noch eine weitere Möglichkeit der Umsetzung von Sach- in Geldkapital, eine Möglichkeit, die keineswegs an das Mobilitätsvorhaben gebunden ist, sondern als ständiger Prozeß die unternehmerische Aktivität begleitet: Indem der produktionsbedingte Kapitalverzehr als Kostenbestandteil in den Güterpreisen berücksichtigt wird, was bilanztechnisch in den Abschreibungen seinen Ausdruck findet, ist jeder (kostendeckende) Verkaufsakt verbunden mit einer Transformation von Sach- in Geldkapital. Werden diese Geldmittel nicht von den Tilgungsansprüchen des Fremdkapitals absorbiert, dann stehen sie dem Unternehmen zu Investitionszwecken und damit zu Mobilitätsvorhaben zur Verfügung. Allerdings wird auf solchem Wege keine Totalverlagerung in einem Zeitpunkt oder kurzem Zeitraum zu bewältigen sein. Je nach Lebensdauer des Sachkapitals gelangt innerhalb etwa einer Jahresperiode nur ein Bruchteil davon in die leicht mobilisierbare Form des Geldkapitals. Damit mag sich jedoch bereits eine Teilverlagerung etwa in Form einer Zweigwerksgründung realisieren lassen, sofern das Produktionsverfanren die Ausgliederung von Betriebsteilen erlaubt und die freigesetzte Finanzmasse, eventuell ergänzt durch Kredite, umfangreich genug ist. Auf die Dauer rückt dann sogar eine Totalverlagerung in den Bereich des Möglichen, ohne daß es zu einer Mobilisierung von Sachkapital oder zu einer Transformation im Wege des Verkaufs kommt[1]: Indem die abgeschriebenen Beträge nicht am alten, sondern am neuen Standort reinvestiert werden, ergibt sich sukzessiv eine räumliche Verschiebung der unternehmerischen Aktivität[2].

Selbst wenn es gelingt, das Sachkapital aus dem Prozeß der Raumüberwindung herauszuhalten, sei es durch einen günstigen Verkauf oder durch eine Beschränkung auf den regionalen Export der Expansion, wird dennoch eine weitere Aufwandsart der Mobilitätsbereitschaft zu berücksichtigen sein. Denn der Erfolg des Mobilitätsaktes kann in aller Regel nur gewährleistet werden, wenn ein Teil der Arbeits-

---

1) vgl. Luttrell, W.F., a.a.O., S. 97 ff.

2) Unter Berücksichtigung des Lohmann-Ruchti-Effektes ist es innerhalb gewisser Grenzen sogar möglich, eine Teilverlagerung aus Abschreibungsmitteln zu finanzieren, ohne das Engagement am bisherigen Standort zu verringern, vgl. Wöhe, Günter, a.a.O., S. 388 f.

kräfte die Wanderung zumindest zeitweise mitvollzieht. Dazu werden die Arbeitnehmer jedoch nur bereit sein, wenn der Unternehmer die Umzugskosten übernimmt und darüber hinaus noch die generell beim Faktor Arbeit zu unterstellenden Mobilitätswiderstände durch zusätzliche Anreize überwindet. Die dazu notwendigen Aufwendungen sind den Kosten der Mobilitätsbereitschaft zuzurechnen. Bei gegebenem Umfang der für notwendig erachteten Arbeitsmobilität sind zwei entscheidende Faktoren für die Höhe dieses Aufwands zu nennen:

1. Da die Mobilitätswiderstände beim Faktor Arbeit erfahrungsgemäß[1] mit zunehmender Wanderungsdistanz wachsen[2], erhöhen sich die Aufwendungen zur Herbeiführung der Mobilitätsbereitschaft mit der Entfernung des neuen vom bisherigen Standort.

2. Besteht zwischen bisherigem und neuem Standort eine positive (negative) Differenz hinsichtlich des Wohn- und Freizeitwertes, dann ergeben sich daraus zusätzliche (verringerte) Mobilitätswiderstände und damit ein höherer (geringerer) Mobilisierungsaufwand. Dieses Faktum verdient deshalb Erwähnung, weil es zwar nicht in jedem Falle aber doch häufig zum Nachteil von Sanierungsgebieten wirksam wird. Davon soll später noch mehr die Rede sein.

Der Umfang der erforderlichen Arbeitsmobilität hängt wesentlich ab von den qualitativen Ansprüchen des wandernden Unternehmens an den Arbeitsmarkt in Relation zur Qualität des Arbeitsangebotes am Zielort. Je höher in einem gegebenen Fall die qualitative Diskrepanz zwischen Arbeitsnachfrage und Arbeitsangebot, umso mehr Arbeitskräfte werden zur Wanderung veranlaßt werden müssen, damit der Mobilitätserfolg sichergestellt und die noch zu behandelnden Anlaufkosten in Grenzen gehalten werden können. Sofern wir zunächst einmal eine im Durchschnitt liegende qualitative Ausstattung des Zielortes annehmen, ergeben sich hier günstigere Mobilitätsperspektiven für solche Branchen und Wirtschaftszweige, die einen anteilsmäßig ge-

---

1) Bei gegebener Altersstruktur, Ausbildungsniveau der Belegschaft und sonstigen die Wanderungsbereitschaft des Faktors Arbeit beeinflussenden Determinanten.

2) Aus der Fülle der Literatur sei hier nur erwähnt Bogue, Donald J., Internal Migration. In: The Study of Population. An Inventory and Appraisal, ed. by Ph.M. Hauser and O.D. Duncan, Chicago 1959, S. 488 f.

ringen Bedarf an qualifizierten und ausgebildeten Kräften für Verwaltung und Produktion geltend machen. Dazu gehören, wenn wir in diesem Punkt dem Schilling'schen Katalog folgen, etwa solche "reifen" Industrien wie die der Bau-Steine-Erden, Textil und Bekleidung oder Nahrungs- und Genußmittel[1]. Eine umfangreichere Mobilisierung von Arbeitskräften und dementsprechend höhere Kosten der Raumüberwindung werden dagegen Unternehmen mit einem geringen Anteil un- oder angelernter Arbeitskräfte in Kauf nehmen müssen[2]. Dazu sind zu rechnen zahlreiche Wirtschaftszweige der Metall-, Maschinen- und Fahrzeugbau- oder der Elektroindustrie und erst recht die ausgesprochenen forschungsintensiven Wirtschaftszweige. Zwar wird man nicht generell den reifen Industrien niedrige, den Wachstumsindustrien dagegen hohe Qualitätsansprüche an den Arbeitsmarkt zusprechen können, tendenziell jedoch dürfte ein derartiger Zusammenhang zu behaupten sein.[3] Dieser Hypothese wird bei der Abwandlung der regionalpolitischen Schlußfolgerungen noch einige Bedeutung zuzumessen sein.

Als weitere Vorbereitungskosten des eigentlichen Mobilitätsaktes sind am Rande noch solche Aufwendungen zu nennen, die bei der Lösung von gesetzlichen oder vertraglichen Bindungen entstehen, beispielsweise Abfindungszahlungen an die zu entlassenden Arbeitskräfte. Solche und ähnliche Kosten fallen im wesentlichen nur bei einer Totalverlagerung oder einer erheblichen Reduktion des Engagements am bisherigen Standort an. Und schließlich sei noch ein Aufwandsfaktor genannt, der nicht selten bei der Vorbereitung einer Totalverlagerung auftritt: Sobald ein solches Vorgehen bekannt wird, setzt eine Kündigungswelle ein, die die Fortführung der Produktion bis zum Mobilisierungszeitpunkt gefährdet und dadurch erhebliche Schäden verursachen kann[4].

---

1) vgl. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 49.

2) wobei allerdings ein gegenläufiger Effekt von der mit steigendem Ausbildungsniveau ebenfalls steigenden Mobilitätsbereitschaft erwartet werden darf.

3) Der gleichen Meinung sind Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 48.

4) vgl. Luttrell, W.F., a.a.O., S. 98 f. Ganz auf dieser Linie liegen auch die Erfahrungen, die in jüngster Zeit im nordrhein-westfälischen Steinkohlenbergbau bei der Bekanntgabe von Stillegungsplänen gemacht wurden.

Die wichtigsten Ergebnisse der Betrachtung des Mobilitätsverhaltens unter diesem speziellen Aufwandsgesichtspunkt lassen sich wie folgt formulieren:
Geldkapital zu Investitionszwecken, sei es durch Gewinn, Abschreibungsgegenwerte oder Kredite bereitgestellt, besitzt bereits einen mobilisierbaren Status und bedarf deshalb keiner weiteren Vorbereitungen vor den Maßnahmen zur Raumüberwindung. Da diese Kapitalform in einem gegebenen Zeitpunkt jedoch nur einen Teil des Kapitalbestandes ausmacht, läßt sich damit nur eine partielle Mobilität realisieren. Bei der Einbeziehung des Sachkapitals in den Prozeß der Raumüberwindung entsteht die Notwendigkeit, diese Kapitalgüter vorab in einen mobilisierbaren Status zu versetzen. Für einen Teil des Anlagevermögens (Grundstücke, Gebäude, Großanlagen) bleibt dabei lediglich die Möglichkeit der Transformation in Geldkapital, die nur durch einen u.U. verlustreichen Verkauf verwirklicht werden kann, sofern der Mobilisierungsprozeß nicht über einen längeren Zeitraum hin gestreckt werden soll (Sukzessivverlagerung). Für einen je nach Branche mehr oder weniger großen Teil des Sachkapitals bietet sich als Alternative zum Verkauf die Realverlagerung an, bei der jedoch auch mit möglicherweise umfangreichen Vorbereitungskosten zu rechnen ist. Die Mobilitätsbereitschaft des Faktors Arbeit stellt einen weiteren Aufwandsfaktor dar, mit dem sowohl bei der Mobilisierung von Geld- als auch bei der von Sachkapital zu rechnen ist. Die Höhe dieser Kostenbelastung hängt ab von den branchenspezifischen Qualitätsansprüchen an den Arbeitsmarkt, vom Umfang der Mobilisierungsaktion und von der Qualität des Arbeitsangebotes am Zielort.

Unter dem Aspekt dieser Aufwandskategorie zeigen sich zunächst einmal expansive Mobilitätsvorhaben gegenüber solchen der Verlagerungsmobilität begünstigt, und zwar deshalb, weil diese Form der Mobilität ausschließlich mit Geldkapital abgewickelt werden kann, einer Kapitalform, die keinen Aufwand zur Herbeiführung der Mobilitätsbereitschaft erfordert. Verlagerungen dagegen, die ja gemäß der eingangs aufgestellten Definition eine Verminderung des unternehmerischen Engagements am bisherigen Standort implizieren, verlangen eine Einbeziehung von Sachkapital in den Mobilitätsakt[1].

---

1) sofern dieser sich nicht auf eine Reinvestition von Abschreibungsmitteln am Alternativstandort beschränkt, dessen Mobilitätsbereitschaft in aller Regel Aufwand erfordert.

Unter Berücksichtigung der durch die Kapitalmobilität induzierten Wanderung des Faktors Arbeit ergeben sich günstigere Aussichten für Mobilitätsvorhaben partieller Art, und zwar sowohl für die Teilverlagerungen als auch für die Angliederung neuer Unternehmensteile, weil durch eine Beschränkung des Funktionsbereichs der mobilisierten Betriebseinheit der Umfang der Arbeitsmobilität und damit der Aufwand der Mobilitätsbereitschaft vermindert werden kann. Für eine Totalverlagerung bietet sich demgegenüber ein sehr viel ungünstigeres Bild, es sei denn, sie bliebe im Nahbereich des bisherigen Standortes, wodurch es den bisher beschäftigten Arbeitskräften ermöglicht würde, ihr Arbeitsverhältnis ohne Wohnortwechsel beizubehalten. Totalverlagerungen über eine den Pendlerbereich des bisherigen Standortes hinausgehende Distanz erscheinen nur möglich, wenn das betreffende Unternehmen nur in einem geringen Maß auf eingearbeitetes und spezialisiertes Fachpersonal angewiesen ist, oder wenn die Zielregion ein solches Arbeitspotential zur Verfügung stellt. Andernfalls läuft das Unternehmen Gefahr, unersetzliche Schlüsselarbeitskräfte zu verlieren und damit am neuen Standort schwierige Anlaufprobleme zu provozieren, oder aber mit einem hohen Aufwand für die Mobilitätsbereitschaft seines Stammpersonals belastet zu werden[1].

2.2.1.2.2. Aufwandsdeterminanten in der Phase der Raumüberwindung

Auch für die Höhe dieser Kosten spielt die Unterscheidung zwischen Geld- und Sachkapital eine erhebliche Rolle, und auch hier werden einer Mobilität der erstgenannten Kapitalform günstigere Möglichkeiten geboten: Bei einem entwickelten Bankensystem erfolgt der überregionale Transfer des Geldkapitals mit minimalen Zeitaufwands- und Transportkosten.

Das transportfähige Sachkapital dagegen verursacht je nach Größe, Gewicht, Empfindlichkeit und ähnlichen Eigenschaften Kosten der Raumüberwindung, die mit der Entfernung wachsen. Bei der Heterogenität der infrage kommenden Kapitalgüter dürften weitergehende generelle

1) vgl. Katona, G., and J.N. Morgan, a.a.O., S. 80. Ausnahmen sind natürlich denkbar, etwa dann, wenn die Arbeitskräfte wegen gesamtwirtschaftlicher, sektoraler oder regionaler Arbeitslosigkeit in der bisherigen Region keine neue Beschäftigung finden können und deshalb gezwungen sind, die Mobilität des betreffenden Unternehmens mitzuvollziehen.

Hypothesen schwierig erscheinen.
Über den Umfang der durch die Kapitalmobilität induzierten Wanderung des Faktors Arbeit wurde bereits im vorangehenden Kapitel gesprochen. Bei gegebenem Ausmaß der Arbeitsmobilität hängt dann der diesbezügliche Raumüberwindungsaufwand (Umzugskosten, Trennungsentschädigung etc.) im wesentlichen von der Distanz zwischen altem und neuem Standort ab. Im Extremfall, bei einer Verlagerung im Nahbereich (etwa Bewegung vom Ballungskern zum Ballungsrand), entfallen sie möglicherweise ganz[1].

Schließlich sei noch eine weitere Form des Raumüberwindungsaufwands genannt, die im Gegensatz zu allen bisherigen Betrachtungen unter Aufwandsgesichtspunkten eine Totalverlagerung günstiger erscheinen läßt als eine partielle Mobilisierung: Im letzteren Fall nämlich ergibt sich auch nach Abschluß des Mobilitätsaktes die Notwendigkeit der Raumüberwindung, und zwar als Dauererscheinung. Die Führungskräfte der einen wie der anderen Seite werden in Kontakt bleiben müssen, Produkte müssen zur Zwischen- oder Endbearbeitung in beiden Richtungen transportiert werden. Die Intensität dieser Kommunikationsströme steht normalerweise in einem umgekehrten Verhältnis zur Selbständigkeit des mobilisierten Unternehmensteils[2]. Handelt es sich dabei um eine vollintegrierte unternehmerische Einheit mit in sich geschlossenem, von Zu- und Ablieferungen der Mutter unabhängigem Produktionsprozeß und einem zumindest die unternehmerischen Entscheidungen des Alltags umfassenden Kompetenzbereich, dann mögen gelegentliche Kontakte zwischen den Führungsspitzen genügen. In dem Maße, wie die Tochter in den Entscheidungs- und Produktionsprozeß der Mutter integriert ist, wächst die Notwendigkeit der Kommunikation und damit ceteris paribus der Aufwand der Raumüberwindung. Da der Aufwand solcher kommunikationsbedingter Raumüberwindungskosten ceteris paribus seinerseits mit der Entfernung wächst - wobei die Entfernung, wie bei solchen Betrachtungen üblich, nicht als Kilometer-, sondern Zeitdistanz zu messen

1) Diese Aussage gilt natürlich nur bei einer Betrachtung vom Standpunkt des mobilisierten Unternehmens. Unter volkswirtschaftlichen Aspekten findet eine Kostenüberwälzung statt, und zwar vom Unternehmen auf die Arbeitnehmer und möglicherweise auch auf die Allgemeinheit (Straßenbau u.ä.).

2) vgl. Law, David, Industrial Movement and Locational Advantage. "Manchester School of Economics and Social Studies". Vol. 32 (1964), S. 152.

ist[1] - läßt sich unter dem Aspekt dieser Kosten die Hypothese formulieren:
Der Funktionsbereich eines Zweigunternehmens wird mit der Mobilitätsdistanz zunehmen. Empirische Erfahrungen bestätigen diese Hypothese voll und ganz[2].

Die erste der hier zu ziehenden Folgerungen entspricht weitgehend den bisher abgeleiteten Ergebnissen: Die unterschiedliche Aufwandsbelastung der Raumüberwindung zwischen Geld- und Sachkapital begünstigt solche Mobilitätsvorhaben, die auf die physische Mobilisierung von Sachgütern verzichten, sei es, daß sie das Realkapital am bisherigen Standort belassen, oder sei es, daß diese Kapitalgüter vor Inangriffnahme der Raumüberwindung in Geldkapital transformiert werden.

Die bisher aus verschiedenen Gründen behauptete Überlegenheit der partiellen gegenüber anderen Formen der Mobilisierung erfährt hier, unter dem Aspekt des ständigen Raumüberwindungsaufwands, allerdings eine Einschränkung.

2.2.1.2.3. Aufwandsdeterminanten bei der Lokalisation am neuen Standort

Ehe die unternehmerische Aktivität am neuen Standort in vollem Umfang entfaltet und damit die dort gebotenen Standortvorteile, d.h. die Erträge des Mobilitätsaktes, genutzt werden können, entsteht weiterer Aufwand, der in der hier gewählten Systematik der Prozeßphase der Inbesitznahme anzulasten ist.

Dazu gehören zunächst die Aufwendungen für den Erwerb von Grundstücken, die Errichtung von Gebäuden, die Beschaffung bzw. bei einer Sachkapitalmobilisierung die Installation maschineller Anlagen, der Kauf von Betriebsmitteln etc.. Was solche Aufwendungen erheblich ins Gewicht fallen läßt, ist nicht nur ihre Höhe, sondern auch und vor allem die Tatsache, daß sie zeitlich mehr oder weniger lange vor der vollen Aufnahme der Produktion am neuen Standort, damit vor

1) Jochimsen/Treuner geben als kritische Distanz zwei Stunden für den einfachen Weg an. vgl. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 68.

2) vgl. Law, David, a.a.O., S. 152.

Eingang der Erlöse und vor der Nutznießung der dort vorhandenen Standortvorteile entstehen. Im Falle einer totalen oder teilweisen Verlagerung wird deshalb den mobilitätsbereiten Unternehmen eine finanzielle Kapazität (Eigenmittel oder Kreditfazilitäten) abverlangt, die ausreicht,

- um die Differenz zwischen den Kosten des Aufbaus am neuen Standort und den Veräußerungserlösen am alten Standort zu tragen,
- um den time-lag zwischen dem Anfall der Kosten am neuen Standort und dem Eingang der Erlöse aus dem Verkauf der Sachwerte am bisherigen Standort zu überbrücken und
- um die umzugsbedingte Produktionsunterbrechung einschließlich der nahezu bei jedem Neugewinn zu beobachtenden Anlaufschwierigkeiten mit entsprechenden Erlösschmälerungen und/oder zusätzlichen Kostenbelastungen zu verkraften.

Die Bewältigung einer solchen Finanzierungsaufgabe setzt voraus, daß das fragliche Unternehmen bereits am bisherigen Standort einigermaßen erfolgreich arbeiten und einen gesunden finanziellen Status realisieren konnte. Das wiederum erscheint nur möglich, wenn die relative Ungunst des bisherigen Standortes nicht sonderlich gravierend war oder aber rechtzeitig erkannt wurde. Die letzte Bedingung muß unter der in diesem Teil der Arbeit angenommenen Hypothese vollständiger Information als erfüllt gelten. Bei der demnächst zu berücksichtigenden Unvollständigkeit des Umweltwissens wird in diesem Punkt ein erheblicher Mobilitätswiderstand aufgedeckt werden können.

Nun gibt es allerdings Möglichkeiten, die finanzielle Belastung zu vermindern: Bereits die Kreditfinanzierung bietet gegenüber einer ausschließlichen Verwendung eigener Mittel günstigere Voraussetzungen, da sie den Ausgabenstrom zeitlich streckt und möglicherweise durch Tilgungsfreizeiten mit den Einnahmen synchronisiert. Allerdings stellt eine solche Vorgehensweise entsprechende Anforderungen an die Bonität des Unternehmens und wird deshalb für einen als letzten Ausweg verstandenen Mobilisierungsakt kaum infrage kommen. Einen ähnlichen Effekt wie die Kreditfinanzierung, nämlich die Verteilung der finanziellen Belastung von einem Zeitpunkt auf einen Zeitraum, bietet die Inbesitznahme von Grundstücken, Gebäuden und evtl. sogar maschinellen Anlagen auf Pacht- oder Mietbasis. Aber auch hier werden Anforderungen an die Qualität des Unternehmens ge-

stellt, die diesen Weg nicht immer gangbar machen.

Beide Vorgehensweisen gewähren zwar eine zeitliche Verteilung der finanziellen Lasten, nicht jedoch unbedingt eine Veränderung der Aufwandshöhe. Dieser Effekt kann erreicht werden durch eine Verkürzung der time-lags, und zwar zwischen der Entstehung des Aufwands und dem Mobilitätszeitpunkt einerseits und der Frist zwischen Umzug und dem Erreichen der vollen Kapazität nach Überwindung der Anlaufschwierigkeiten andererseits. Da ein time-lag der ersten Art vor allem durch die lange Ausreifungszeit der Bauinvestitionen verursacht wird, kann die Bereitstellung eines Fabrikationsgebäudes am neuen Standort eine spürbare Aufwandsentlastung bringen. Sie verkürzt die Zeit zwischen der Inbesitznahme des neuen Standorts (durch Kauf oder Pacht bzw. Miete) und der Aufnahme der Produktion, und damit die Dauer der Doppelbelastung durch den gleichzeitigen Besitz zweier Standorte erheblich[1]. Da, wie bereits ausgeführt wurde, Kapitalmobilität in der Regel eine entsprechende Wanderung von Arbeitskräften induziert, und da der Unternehmer auch um die Bereitstellung von Wohnraum für diese Arbeitskräfte besorgt sein muß, läßt sich die Hypothese allgemein fassen: Die Möglichkeit, am Zielort der Mobilität bereits vorhandene Gebäude durch Kauf oder Miete in Anspruch zu nehmen, verringert den Aufwand der Lokalisation.

Wenn diese Hypothese Gültigkeit besitzt, dann liegt es für die um Industrieansiedlungen werbenden Standorte nahe, durch Vorratsbauten günstige Voraussetzungen für die Attraktion von Unternehmen zu schaffen, ein Weg, der vor allem in den angelsächsischen Ländern etwa mit dem Konzept der Industrieparks verfolgt wird[2].

Eine Möglichkeit, die time-lags der zweiten Art, nämlich die Frist zwischen dem Mobilitätsakt und dem Zeitpunkt der Realisierung des geplanten betrieblichen Ablaufs, zu vermindern, besteht in der Entscheidung zur Übernahme eines bereits produzierenden Unternehmens der gleichen oder einer verwandten Branche. Allerdings dürfte dieser

---

1) vgl. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 34 f; Luttrell, W.F., a.a.O., S. 45.

2) Daß darüber hinaus solchen Industrieparks weitere, möglicherweise bedeutungsvollere Funktionen zukommen, etwa die Bereitstellung von Fühlungsvorteilen, wird später noch zu behandeln sein.

Fall bei der Verlagerungsmobilität, zumindest bei einer Totalmobilisierung, selten sein. Eine weitere Möglichkeit zur Senkung der Anlaufverluste wurde bereits erwähnt: Mit steigendem Umfang der die Kapitalmobilität begleitenden Arbeitsmobilität wachsen die Chancen, den Zustand eines reibungslosen Ablaufs der unternehmerischen Aktivität auf allen Gebieten kurzfristig zu erreichen. Allerdings trägt eine solche Verfahrensweise nicht unbedingt zur generellen Senkung der Aufwandsbelastung bei; sie ist vielfach nichts anderes als eine Substitution zwischen verschiedenen Aufwandsarten, genauer gesagt eine Verminderung des Lokalisationszu Lasten des Raumüberwindungs- und Mobilitätsbereitschaftsaufwands.

Soweit die Mobilität zusätzlich oder alternativ zur Verlagerung expansiven Charakter trägt, sind die dabei anfallenden Lokalisationskosten nur in dem Maße dem Mobilitätsakt zuzurechnen, als sie die Kosten einer Expansion am bisherigen Standort übersteigen. Eine ggfs. vorhandene Differenz dieser Art läßt sich verringern oder gar in einen Ertrag umwandeln, wenn die Grundstücks- und Baukosten am Alternativstandort niedriger sind - bei der Beschaffung und Erstellung der maschinellen Anlagen dürften regionale Preisunterschiede die Ausnahme sein - oder aber, wenn der durch die genannten time-lags bedingte Aufwand gesenkt werden kann. Letzteres wird wiederum ermöglicht durch die Inanspruchnahme bereits errichteter Gebäude oder durch die Übernahme bestehender Unternehmen oder Betriebsteile, ein Verfahren, dem bei der expansiven Mobilität eine erhebliche Bedeutung zukommt. Von daher können Fusionsvorgänge als Formen der expansiven Mobilität seitens des aufnehmenden Unternehmens gedeutet werden. Vor allem in solchen boom- oder wachstumsbestimmten Situationen, in denen auch in zurückgebliebenen Regionen Arbeitskräfte knapp werden, sind Unternehmens- oder Betriebskäufe, die sich nicht einmal notwendigerweise auf branchenverwandte Firmen zu beschränken brauchen, mit dem Vorteil verkürzter Ausreifungszeit verbunden.

Die Analyse der Lokalisationsphase bestätigt weitgehend die bei der Betrachtung der beiden ersten Etappen des Mobilisierungsprozesses gewonnenen Ergebnisse. Mobilitätsvorhaben partieller, insbesondere expansiver Art erweisen sich im Vergleich zu Totalverlagerungen als vorteilhaft, sei es deshalb, weil dabei der Neubeginn ohne nennens-

werte Produktionsunterbrechung des Gesamtsystems erfolgen kann, oder deshalb, weil der Anlauf eines in seiner Aufgabenstellung begrenzten Unternehmensteils schneller und leichter zu bewältigen sein wird. Besonders günstig stellt sich die hier zu behandelnde Aufwandssituation bei der Mobilität in Form der Übernahme eines bestehenden Betriebes dar, da dabei die Anlaufphase erheblich abgekürzt werden kann.

Darüber hinaus lenkt dieser Aufwandsaspekt die Aufmerksamkeit auf einige dem regionalpolitischen Zugriff sehr wohl zugängliche und damit machbare Standortqualitäten (Bereitstellung von Gebäuden etc.). Davon wird später bei der Analyse der regionalpolitischen Konsequenzen noch eingehender die Rede sein.

Insgesamt gesehen hat der aktive Investor vom Mobilisierungsprozeß eine Aufwandsbelastung zu erwarten, die zwar die verschiedenen Kapital- und Mobilisierungsformen unterschiedlich trifft, generell jedoch über den prozeßbedingten Erträgen liegen wird. Ein Mobilitätsakt ist demnach nur dann zu erwarten, wenn die positiven Opportunitätsdifferenzen zwischen einem alternativen und dem bisherigen Standort nicht nur die Nachteile der Standortalternative übersteigen, sondern darüber hinaus den prozeßbedingten Aufwand zu kompensieren vermögen. Da die durch überlegene Opportunitäten bereitgestellten Erträge zeitlich nach dem Prozeßaufwand anfallen, müssen sie zudem abdiskontiert werden.

2.2.2. Ertrags- und Aufwandsdeterminanten des Mobilisierungsprozesses beim Kreditkapital

Bereits an anderer Stelle, bei der Darstellung der Aufwands- und Ertragskategorien[1], wurde darauf hingewiesen, daß das Kreditkapital, sofern es als Geldkapital vorliegt, außerordentlich günstige Mobilitätschancen bietet: Wegen seiner Eigenschaft als Geldkapital entfällt die Phase des "take-off", die Herbeiführung eines mobilitätsbereiten Zustandes. Raumüberwindungskosten fallen bei Existenz eines entwickelten Bankensystems ebenfalls nicht an[2]. In der dritten Phase, dem Zeitraum der Lokalisation am neuen Standort, entsteht im Gegensatz zum unternehmerischen Geldkapital ebenfalls keine Aufwandsbelastung: Mit der Raumüberwindung, mit der Obernahme des Kapitals durch den Kreditnehmer, ist der Lokalisationsprozeß für den Kreditgeber abgeschlossen. Auch bei der Kreditgewährung in Form von Sachkapital, dem Financial-Leasing, liegen die Verhältnisse ähnlich günstig, da auch dabei in der Regel nur Geldkapital bewegt wird[3].

Wenn demnach diese Kostenkategorien des Mobilisierungsprozesses bereits als nicht relevant erkannt wurden, dann brauchen hier die Determinanten für deren Höhe gar nicht erst untersucht werden. Es wäre allerdings verfrüht, jetzt bereits auf eine vollkommene Mobilität des Kreditkapitals zu schließen. Abgesehen davon, daß vor einem solchen Urteil die noch ausstehende Diskussion des Informationsproblems abgewartet werden muß, ist hier noch ein anderes, ein institutionelles Mobilitätshindernis zu erwähnen: Ein Teil der Kreditinstitute ist durch Satzung in seinem regionalen Aktionsradius beschränkt. Das gilt insbesondere für die öffentlich-rechtlichen Institute, die Kreis- und Stadtsparkassen, deren Aktivität sich auf das Gebiet der jeweiligen Gebietskörperschaften erstreckt. Ob dieses Hindernis die bisher für das Kreditkapital insgesamt als günstig dargestellte Mobilitätsperspektive entscheidend verändert und ob die dadurch eingeschränkte Beweglichkeit des Kreditkapitals möglicher-

---

1) vgl. S. 36 ff.

2) Raumüberwindungskosten, wie sie etwa zur Überwachung der Bonität des Kreditnehmers entstehen können, dürfen hier unter der Annahme vollständiger Information vernachlässigt werden.

3) vgl. ebenda.

weise die Entstehung regional differierender Zinssätze gestattet, soll später im Zusammenhang mit der Analyse des Informationsproblems abschließend untersucht werden[1].

1) vgl. 1 Teil, Kap. 3.2.

3. Die Entscheidung zur Mobilität bei unvollständiger Information über Ertrag und Aufwand eines Mobilitätsaktes

3.1. Die Mobilitätsentscheidung des unternehmerischen Kapitals bei unvollständiger Information

3.1.1. Die Relevanz des Informationsproblems für die Mobilitätsentscheidung

Die bisherigen Ausführungen standen unter der Annahme vollständiger Information des Kapitaldisponenten über Ertrag und Aufwand eines Mobilitätsaktes. Wie weit eine solche Unterstellung von der Realität entfernt ist, zeigt sich besonders bei den Erkenntnismöglichkeiten über positive und negative Opportunitätsdifferenzen. Die Erfassung der dadurch begründeten Erträge und Kosten erfordert ein Wissen über Fakten und Gesetzmäßigkeiten, das vollständig schlechterdings nicht erbracht werden kann[1]. Selbst bei einer zeitpunktbezogenen Betrachtung ergeben sich bereits Schwierigkeiten, insbesondere bei der Quantifizierung qualitativer Standortfaktoren, wie etwa der Agglomerationseffekte, des "industrial climate" oder der "amenities"[2]. Erst recht gilt die These einer mehr oder weniger partiellen Ignoranz bei der dynamischen, der zeitraumbezogenen Standortanalyse, wie sie bei dem langfristigen Charakter jeder Standortentscheidung unumgänglich erscheint[3]. Dabei werden selbst die in einer Momentaufnahme noch recht gut erfaßbaren Größen (etwa Inputpreise, Outputerlöse) in die Sphäre der Mutmaßungen verwiesen, sei es, daß sie sich unter dem Einfluß des Mobilitätsaktes selbst ändern - ein Effekt, der allenfalls bei einem im Vergleich zur bereits ansässigen unternehmerischen Aktivität kleinen Ansiedlungsvorhaben vernachlässigt werden kann[4] - oder sei es, daß konjunkturelle Einflüsse, regionalpolitisch angelegte oder relevante Maßnahmen, Handlungen anderer Wirtschaftssubjekte oder ähnliches die Ausgangssituation umgestalten. Selbst wenn nomologische Hypothesen zur Verfügung stünden, um

---

1) vgl. Lösch, August, Beiträge zur Standorttheorie, "Schmollers Jahrbuch", Band 62 (1938), S. 334 f.

2) Zu den dabei auftretenden Problemen vgl. Töpfer, K., Oberlegungen ..., a.a.O.

3) vgl. Storbeck, D., Die wirtschaftliche Problematik der Raumordnung, a.a.O., S. 56.

4) vgl. Klaassen, L., Methods..., a.a.O., S. 51.

diese Einflußfaktoren in ihrer Wirkung zu erfassen, würde die Informationskapazität des oder der Entscheidungsträger überfordert, da nicht nur eine, sondern alle denkbaren Standorte hinsichtlich der Ertrags- und Aufwandslage zu beurteilen wären[1].

Demnach wird, wie in der realen Welt nicht anders zu erwarten ist, mit unvollständiger Information zu rechnen sein. Dann ist die bisher grundgelegte Bedingung für das Zustandekommen eines Mobilitätsaktes zu modifizieren: Eine positive Differenz zwischen dem tatsächlichen Ertrag und Aufwand der Mobilisierung führt nicht notwendigerweise zu einer solchen Maßnahme. Entscheidend ist, ob die erfahrenen Erträge über dem vermeintlichen Aufwand eines derartigen Vorhabens liegen. Indem der Umfang und die Qualität der Information die subjektive Höhe des Ertrags und Aufwands bestimmen, werden diese Gesichtspunkte zu Determinanten der Mobilitätsentscheidung und verdienen deshalb besondere Beachtung.

Zu diesem Problemkreis liefert die Kommunikationstheorie wertvolle Hinweise, zumal sie bereits insbesondere von Siebert für die regionalpolitische Diskussion fruchtbar gemacht wurde[2]. Von daher läßt sich übernehmen, daß das Zustandekommen eines Informationsstroms basiert auf der Existenz eines Senders, eines Kommunikationskanals, über den die Information die interregionale oder interpersonale Distanz überwindet, und dem Vorhandensein eines Informationsempfängers[3].

3.1.2. Das Interesse des Informationsempfängers als Bedingung für das Zustandekommen eines Informationsstroms

Wenden wir uns dem letzten Glied der Informationskette zu, dem Empfänger, dessen Existenz eine notwendige Bedingung für das Zu-

---

1) vgl. Töpfer, Klaus, Regionalpolitik..., a.a.O., S. 60 f.

2) vgl. Siebert, Horst, Zur Theorie des regionalen Wirtschaftswachstums, a.a.O., S. 58 ff; derselbe, Zur interregionalen Verteilung neuen technischen Wissens, "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", Band 123 (1967), S. 235 ff.

3) Wenn im folgenden von Information die Rede ist, dann soll damit, entsprechend einem Vorschlag Sieberts, die Strömungsgröße Wissensvermittlung oder -vermehrung im Gegensatz zur Bestandsgröße Wissen ausgesprochen sein.
vgl. Siebert, Horst, Zur Theorie ..., a.a.O., S. 59 f.

standekommen einer Kommunikation ist: Denn die Abgabe von Wissen bleibt ohne das Vorhandensein eines Empfängers ein Monolog und führt nicht zu einer Information. Nun ist nicht jeder Kapitaldisponent per se und zu jedem Zeitpunkt ein Empfänger für Wissen über Mobilitätserträge und -aufwand, vielmehr ist die einmal getroffene Standortentscheidung für den Unternehmer ein Datum, eine im weiteren Zeitablauf unkritisch hingenommene Basis für die folgenden Entscheidungen und Planungen des unternehmerischen Alltags. Für einen solchen Planungsaufbau besteht eine quasi sachlogische Notwendigkeit: Sollten nämlich die unternehmerischen Tagesentscheidungen ebenso wie mittel- und langfristige Planungen für alternative Standorte durchgeführt werden, dann wäre ein Aufwand für Informationsbeschaffung und -verarbeitung die Folge, der unter dem Gesichtspunkt der Informationskapazität und des Informationsaufwands, wenn überhaupt, dann keinesfalls ständig erbracht werden könnte. Hinzu kommt als weiterer Grund für die mangelnde Informationsbereitschaft die allgemeine menschliche Beharrungstendenz mit ihrer Präferenz für habituelle, das heißt durch Erfahrung erprobte Entscheidungen[1], die sich hier als Präferenz für den erprobten und vertrauten Standort bemerkbar macht.

Die damit rational und irrational motivierte Standortbeharrungstendenz verhindert nicht nur das Bemühen um Standortalternativen, sie immunisiert darüber hinaus den oder die Entscheidungsträger gegenüber von außen herangetragenen Informationen über anderweitig vorhandene Opportunitäten: Wenn nämlich mit Hans Albert das Gesetz der kognitiven Dissonanz als eine der wenigen nomologischen Hypothesen in den Sozialwissenschaften akzeptiert wird[2], dann ergibt sich daraus die Tendenz, solche Nachrichten zu ignorieren oder durch Zweifel an ihrer Glaubwürdigkeit abzuwehren, um damit der unliebsamen Folgerung eines Standortwechsels zu entgehen[3]. Es ist nun also zu fragen, unter welchen Bedingungen eine derartige Informationsbarriere durchbrochen und die für die Empfangsbereitschaft

---

1) vgl. Katona, G., Das Verhalten der Verbraucher..., a.a.O., S. 57 f.

2) vgl. Albert, Hans, Probleme der Theoriebildung. Entwicklung, Struktur und Anwendung sozialwissenschaftlicher Theorien. In: Theorie und Realität, hrsg. v. H. Albert, Tübingen 1964, S. 40.

3) vgl. Töpfer, Klaus, Regionalpolitik..., a.a.O., S. 66 f.

für Informationen über Standortalternativen notwendige spezielle Disposition, das Informationsinteresse[1], erreicht wird.

Eine erste Antwort auf diese Frage ist in der Struktur des unternehmerischen Zielsystems zu suchen. Es darf als gesicherte Erkenntnis angesehen werden, daß der typische Unternehmer nicht versucht, seine Zielfunktion zu maximieren, sondern sich mit der Realisierung eines aus welchen Gründen auch immer für befriedigend erachteten Niveaus der Zielvariablen begnügt[2]. Diese Annahme kann begründet werden mit der Unmöglichkeit der ständigen Informationsbereitschaft, wie sie bei Gültigkeit der Maximierungshypothese erforderlich wäre[3]. Gleichzeitig bringt jedoch die nun an die Stelle der Maximierungsannahme gesetzte Anspruchsniveauhypothese Konsequenzen für die Informationstätigkeit mit sich: Ein derart formuliertes Zielsystem läßt nämlich eine Beschränkung der Informationstätigkeit auf die Situation einer Diskrepanz zwischen dem Anspruchsniveau und den durch die Anwendung erprobter Handlungsalternativen realisierbaren Ergebnissituationen zu[4]. Auf die Standortproblematik bezogen heißt das: Solange sich das Anspruchsniveau am bisherigen Standort realisieren läßt, besteht kein Anlaß, Informationen über Standortalternativen aufzunehmen oder gar einzuholen. Erst dann, wenn von den Eigenschaften dieses Standortes Schwierigkeiten für die Verwirklichung der als Mindestwerte angesehenen Zielniveaus auftreten, entsteht ein Informationsimpuls. Eine solche Diskrepanz zwischen dem angestrebten und dem erreichbaren Zielniveau kann ausgehen von einer Verschlechterung der Eigenschaften des bisherigen Standortes. Ein derartiger Vorgang ist beispielsweise denkbar als Folge einschneidender politischer Ereignisse mit der Konsequenz einer Umlenkung der

---

1) vgl. Seiffert, Helmut, Information über die Information. München 1968, S. 126.

2) vgl. March, James G., and Herbert A. Simon. Organisations, New York 1958, S. 140 f.;
Margolis, J., The Analysis of the Firm: Rationalism, Conventionalism, and Behaviorism. "Journal of Business" Vol. 31 (1958), S. 189 ff.;
Pred, Allan, Behavior and Location. Foundations for a Geographic and Dynamic Location Theory. Part I. Lund 1967, S. 28 ff.;
Töpfer, K., Regionalpolitik ..., a.a.O., S. 51 ff. und die dort angegebene Literatur.

3) vgl. ebenda.

4) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik ..., a.a.O., S. 56;
Margolis, J., a.a.O., S. 191.

Handelsströme, wodurch bisher zentral gelegene Standorte an die Peripherie gedrängt werden (Beispiel: deutsche Teilung). In die gleiche Kategorie einzuordnen sind Maßnahmen staatlicher Akteure, wie beispielsweise Aktionen zur Sanierung und Entflechtung von Ballungskernen, Auflagen zur Luft- und Wasserreinhaltung u.ä., die den Verbleib am bisherigen Standort mit zusätzlichem Aufwand belasten. Besonders die englische und daneben auch die französische Regionalpolitik mit ihren energischen Bemühungen (Bauverbote u.ä.) zur Entzerrung der Ballungsräume Groß-London bzw. Groß-Paris kennt zahlreiche durch raumordnerische Maßnahmen induzierte Mobilitätsfälle[1]. Auch für die Bundesrepublik glauben Jochimsen-Treuner bereits heute eine zunehmende Bedeutung solcher durch gezielte regionalpolitische Aktivität veranlaßte Wanderungsbewegungen erkennen zu können[2], eine Tendenz, die m.E. mit dem Städtebauförderungsgesetz noch zunehmen dürfte[3]. Schließlich mag die Erschwernis der Realisierung des Anspruchsniveaus ausgehen von Handlungen privater Wirtschaftssubjekte, etwa durch negative externe Effekte technologischer oder pekuniärer Art.

Eine solche für die Informationsbereitschaft über Standortalternativen notwendige Diskrepanz kann aber auch ausgehen von einer Veränderung des Anspruchsniveaus bei gleichbleibender Qualität des bisherigen Standortes. Jedwedes Anspruchsniveau nämlich braucht im Zeitablauf keineswegs konstant zu sein, sondern ist in der Regel

---

1) vgl. Law, D., a.a.O., S. 135 (Tab. III); Loasby, B.J., a.a.O., S. 35; Bauchet, Pierre, Regionale Entwicklungspolitik in Frankreich. In: Regionale Entwicklungspolitik in Großbritannien und den Ländern der EWG., Münster 1968, S. 90 f, S. 100.

2) vgl. Jochimsen, R., Treuner, P., Zentrale Orte..., a.a.O., S. 96.

3) Der Erfolg solcher Maßnahmen verlangt jedoch eine Umwidmung der durch Aussiedlung frei werdenden Gewerbeflächen und verbietet deren Nutzung durch expandierende oder neu angesiedelte Unternehmen. Diese Erkenntnis scheint keineswegs selbstverständlich zu sein: Ich erinnere mich an ein Gespräch mit einem Stadtplaner, der in einem Atemzug die Aussiedlung eines in der City ansässigen Unternehmens als Beitrag zur Innenstadtentlastung und den Verkauf des betreffenden Gebäudes an ein ähnliches Unternehmen als Erfolg der Wirtschaftsförderung anführte.

einer ständigen Anpassung unterworfen[1].
Solche Anpassungsprozesse des Anspruchsniveaus können u.a. durch wie auch immer eingeleitete Informationsprozesse selbst, durch Erfolg oder Mißerfolg in der Vergangenheit oder durch die von anderen Unternehmen aus dem Bezugsfeld realisierten Zielwerte eingeleitet werden. Darüber hinaus kann der Anstoß zur Änderung des Anspruchsniveaus von einer außergewöhnlichen Veränderung der externen oder internen Verhältnisse des Unternehmens ausgehen (z.B. Gründung der EWG, Führungswechsel innerhalb der Unternehmensleitung etc.).
Wenn dadurch eine mit "habituellem Verhalten" nicht mehr zu bewältigende Problemstellung geschaffen wird, ergibt sich die Notwendigkeit zu einer grundlegenden Bestandsaufnahme, bei der auch die im Alltag unkritisch als Daten akzeptierten Ausgangsbedingungen, wie etwa der Standort, direkt oder indirekt über eine Oberprüfung der Ziele in Frage gestellt werden. Damit ist dann die Voraussetzung für das Interesse an entsprechenden Informationen gegeben.

Solche Informationsimpulse, wie sie aus der Verschlechterung der vorhandenen Standortqualität oder aus einer Erhöhung des Anspruchsniveaus resultieren, mögen singuläre Mobilitätsfälle oder temporäre Mobilisierungswellen verständlich machen. Das Phänomen Mobilität existiert jedoch als ständige Begleiterscheinung eines normal und ohne spektakuläre Höhepunkte verlaufenden Wirtschaftsprozesses. Da die Informationsbereitschaft für den Unternehmer keine Selbstverständlichkeit, für die Entscheidung zur Mobilität jedoch eine notwendige Bedingung darstellt, muß es neben den obengenannten, im Zeitablauf mehr oder weniger zufällig auftretenden Informationsimpulsen weitere gewissermaßen systemimmanente Anstöße geben. Wenn das Wachstum der Gesamtwirtschaft und damit zumindest eines Teils der Mikro-

---

1) vgl. Cyert, Richard, and James G. March, A Behavioral Theory of the Firm, Englewood Cliffs (N.J.), 1964, S. 113; March, J.G., and H.A. Simon, Organisations..., a.a.O., S. 169; Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 54; Festinger, L., et al., Conflict, and Dissonance, Stanford, California, 1964, S. 129. Eine ausführliche Diskussion dieser Probleme findet sich in der auf S. 103 angegebenen Literatur. Daneben sind noch zu erwähnen: Heinen, Edmund, Das Zielsystem der Unternehmung. Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen. Wiesbaden 1966, S. 239 ff.; Sauermann, Heinz, und Reinhard Selten, Anspruchsanpassungstheorie der Unternehmung. "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", 118. Band (1962), S. 58 ff.

organismen Unternehmen und ebenso die beständige Weiterentwicklung des technischen Wissens als wesentliche Kennzeichen der langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung akzeptiert werden, dann liegt damit in der Tat ein dauerhaft wirksamer Informationsimpuls vor, und zwar in zweierlei Hinsicht:

Die unternehmerische Expansion läßt sich langfristig nur bewältigen durch Investitionen. Indem jede Investition, sowohl die zu Erweiterungs- wie auch die zu Ersatzzwecken durchgeführte, eine mehr oder weniger langfristige Standortbindung impliziert, verlangt sie eine Standortentscheidung[1]. Das allein bietet allerdings noch keine Gewähr dafür, daß der bisherige Standort in Frage gestellt und die für einen Mobilitätsakt erforderliche Informationsbereitschaft herbeigeführt wird; denn Standortentscheidungen lassen sich ebenso gut wie andere Entscheidungen habitualisieren, d.h. im unkritischen Rückgriff auf bereits erprobte Erfahrensweisen lösen. Diese Gefahr oder, je nach Standpunkt des Betrachters, die Möglichkeit zur unreflektierten Reproduktion der einmal getroffenen Standortentscheidung ist besonders bei der Vornahme von Ersatzinvestitionen gegeben. Sofern nämlich technische Neuerungen keine allzu große Heterogenität des Ersatzaggregates bedingen, liegt es nahe, das neue Anlagegut an der Stelle des alten zu plazieren. Ähnliches gilt für die Standortentscheidung bei Erweiterungsinvestitionen: Verläuft der Expansionsprozeß kontinuierlich und ohne grundlegende technische Neuerung, dann werden auch die Erweiterungsinvestitionen zu einem Teil der routinemäßig abzuwickelnden Entscheidungen und die Umstrukturierung des Handlungsfeldes, das Infragestellen des Standortes als Voraussetzung für eine Informationsbereitschaft der beschriebenen Art findet nicht notwendigerweise statt.

Wachstumssprünge dagegen oder durchgreifende technische Entwicklungen mit der Folge von sprunghaft ansteigenden Investitionsvolumina oder andersartigen Investitionsqualitäten konstituieren neue, bisher nicht erfahrene Problemlagen und ziehen dadurch häufig bis dahin als Daten akzeptierte Ausgangsbedingungen, wie unter anderem den Standort, in Zweifel.

Eben noch wurde einem kontinuierlich verlaufenden Wachstums- und Fortschrittsprozeß wenig Impulskraft im Hinblick auf die Eröffnung

---

1) vgl. Katona, G., and J.N. Morgan, a.a.O., S. 69.

der Informationsbereitschaft zugebilligt. Diese Aussage bedarf einer Modifikation, wenn der bisherige Unternehmensstandort mit in die Betrachtung einbezogen wird: Mit der Expansion des Unternehmens wächst tendenziell, wenn auch nicht notwendigerweise proportional, der Bedarf an Fläche, an Arbeitskräften, an Vorleistungen aus dem Nahbereich, an infrastrukturellen Einrichtungen und allen möglichen anderen Standortqualitäten. Je dynamischer diese Entwicklung verläuft, oder anders formuliert, je dynamischer das Anspruchsniveau formuliert ist, umso größer wird die Wahrscheinlichkeit, daß die Ansprüche des Unternehmens an die Kapazitätsgrenze des Standortfaktorenangebots vorstoßen, wodurch die Realisierung der Expansionspläne am bisherigen Standort erschwert oder gar unmöglich gemacht wird. Die dann eintretende Unzufriedenheit mit dem bisherigen Standort setzt einen starken Impuls zur Informationsbereitschaft, wenn nicht gar zur Informationssuche nach anderweitig vorhandenen Opportunitäten frei.

Die vorangehende Darstellung ging von der Hypothese aus, daß die Informationsbereitschaft über alternative Standorte einerseits eine notwendige Bedingung für die Entscheidung zur Mobilität darstellt, andererseits im Regelfall nicht als selbstverständlich vorausgesetzt werden kann. Ehe die Standortfrage aktuell und damit die Offenheit für Information über Standortalternativen gewährleistet wird, bedarf es vielmehr einer Unzufriedenheit mit dem bisherigen Standort, genauer gesagt einer Diskrepanz zwischen dem Anspruchsniveau und den realisierbaren Zielwerten. Damit wird unter dem Informationsaspekt eine Hypothese bestätigt, die bereits unter Aufwandsgesichtspunkten einsichtig erschien: daß nämlich die Mobilitätsentscheidung ihre Ursache im Mangel des gegenwärtigen und nicht in der Attraktivität eines alternativen Standortes findet.

Neben zum Teil außerökonomischen und darüber hinaus nur temporär wirksamen Faktoren zeigte sich vor allem die Dynamik des wirtschaftlichen Prozesses in der Lage, Informationsimpulse freizusetzen, indem sie zu einer Veränderung oder Erhöhung der Standortansprüche führt, der das Angebot an Standortfaktoren am jeweiligen Standort häufig nicht folgen kann.

Die empirischen Ergebnisse weisen in der Tat dem Wachstumsprozeß eine deutliche Rolle als Mobilitätsimpuls zu. So hat sich beispielsweise die Zahl der Mobilitätsfälle im Rezessionsjahr 1967 in der Bundesrepublik gegenüber den Vorperioden bemerkenswert vermindert:

1964	857 Betriebe	mit	42.959 Beschäftigten
1965	843 "	"	35.704 "
1966	885 "	"	31.760 "
1967	452 "	"	19.546 " [1]

Daß der positive Einfluß des Wachstums auf die Mobilitätsbereitschaft nicht nur unter dem Gesichtspunkt des Informationsproblems zustande kommt, wurde bereits an anderer Stelle ausgeführt[2].

Interessant sind auch die allerdings im Rahmen der genannten Quelle recht undifferenziert erfaßten Gründe der Standortwahl, die man wohl mit gewissen Einschränkungen als Mobilitätsmotive interpretieren darf: In allen Untersuchungsperioden (1964 - 1967 incl.) wurden von ca. 80 % der Betriebe als Gründe der Standortwahl bzw. des Standortwechsels Probleme der zusätzlichen Arbeitskräftebeschaffung oder der räumlichen Ausdehnung genannt[3], beides offensichtlich wachstumsbedingte Schwierigkeiten am bisherigen Standort. Leider geht aus dieser Untersuchung nicht eindeutig hervor, ob der Mobilitätsimpuls aus der Oberlegenheit eines alternativen oder der unzureichenden Ausstattung des bisherigen Standortes resultiert, eine Frage, die zum Test der letztgenannten Informationshypothese, die in der Unzufriedenheit mit den gegenwärtigen Standortbedingungen den stärksten Mobilitätsimpuls sah, herangezogen werden könnte. Jedoch fundieren die bereits früher erwähnten Untersuchungen aus dem angelsächsischen Raum eben diese Annahme eindeutig, daß nämlich die Entscheidung zur Mobilität in aller Regel als Reaktion auf die unerträgliche Situation der kapitalexportierenden Region und nicht als Folge der überlegenen Opportunität des Zielortes zu interpretieren ist[4].

1) Quelle: Die Standortwahl der Industriebetriebe in der Bundesrepublik Deutschland. Ausgabe 1966/67, a.a.O., Tab. 1, S. 15.
2) vgl. S. 61 ff.
3) vgl. Die Standortwahl ..., a.a.O., S. 31
4) vgl. die auf S.105 angegebenen Quellen. Daneben sei noch auf ein Ergebnis der bereits mehrfach erwähnten Michigan-Studie von Mueller, Wilken und Wood hingewiesen: Die Autoren konnten eine positive Korrelation zwischen dem Grad der Unzufriedenheit mit dem bisherigen Standort und dem Umfang des Wissens über Standortalternativen feststellen. Vgl. a.a.O., S. 65 f, S. 72 f.

3.1.3. Umfang und Qualität der Information über Ertrag und Aufwand eines Mobilitätsaktes

Die Diskrepanz zwischen Anspruchsniveau und den realisierbaren Zielwerten am bisherigen Standort mag so groß und der davon ausgehende "push-effect" so stark sein, daß das Unternehmen sich zur aktiven Informationssuche entschließt, oder er mag lediglich zur Herbeiführung einer passiven Informationsbereitschaft ausreichen. Im ersten Fall wird die Existenz eines Senders förderlich, im zweiten Fall wird sie zum Zustandekommen eines Informationsstroms notwendig sein. Mehr noch: Bei lediglich passiver Informationsbereitschaft bedarf es eines Senders, der nicht nur auf Anruf hin Informationen über Alternativstandorte abgibt, sondern von sich aus initiativ wird. Derartige Aktivitäten im Interesse bestimmter Standorte entfalten etwa Ämter oder Gesellschaften für Wirtschaftsförderung auf lokaler, regionaler oder noch höherer Ebene. Allerdings scheint ihre Durchschlagskraft, ihre Fähigkeit, Kommunikation herbeizuführen, zumindest im angelsächsischen Raum nicht sonderlich entwickelt zu sein: Bei der bereits mehrfach erwähnten, in Michigan/USA durchgeführten Untersuchung gaben lediglich 6 % der befragten und dort ansässigen Unternehmen als Quelle ihrer Information über anderweitige Opportunitäten Äußerungen solcher lokaler oder regionaler Stellen an[1]. Bei den von Luttrell untersuchten Mobilitätsfällen wurde kein einziges Mal eine derartige Informationsquelle genannt. Der Kontakt mit den lokalen und regionalen Autoritäten scheint danach erst in einem späteren Stadium, nämlich bei der Entscheidung zwischen alternativen Standorten, aufgenommen zu werden[2]. Leider enthalten die genannten Untersuchungsberichte nur spärliche Angaben über die in den Untersuchungsgebieten angewandten Informationsmittel und die benutzten Informationskanäle. Es ist dort lediglich von Broschüren[3], "Hand-outs" und Zeitungsannoncen[4] die Rede, was allerdings vermuten läßt, daß die dortige Informationspolitik sich von der bei uns praktizierten nicht wesentlich unterscheidet. Bedauerlicherweise liegen für den Bereich der Bundesrepublik

---

1) vgl. Mueller, E., Wilken, A., Wood, M., a.a.O., S. 73.
2) vgl. Luttrell, W.F., a.a.O., S. 72, 74 f.
3) vgl. Mueller, E., Wilken, A., Wood, M., a.a.O., S. 73.
4) vgl. Luttrell, W.F., a.a.O., S. 75.

m.W. keine öffentlich zugänglichen Effizienzanalysen der Ansiedlungswerbung vor. Die Hoffnung auf einen die oben zitierten Beispiele übertreffenden Erfolg scheint mir allerdings wenig begründet zu sein. Dafür spricht einmal die Beobachtung, daß die vermittelten Wissensinhalte, vor allem bei Formen der Gemeinschaftswerbung für mehrere Standorte, recht spärlich sind und sich meist auf sehr allgemeine Angaben beschränken[1]. Mit solchen Auskünften kann jedoch eine lediglich passive Informationsbereitschaft kaum zu einem Mobilitätsentschluß ausgebaut werden. Hinzu kommt noch, daß derartige "pro-domo" Äußerungen die der Werbung wohl generell entgegengebrachte Skepsis gegen sich gelten lassen müssen und im Vergleich zu anderen Informationsquellen (Geschäftsfreunde, Unternehmerverbände, Industrie- und Handelskammern u.ä.) in geringerem Umfang auf Glaubwürdigkeit rechnen können[2]. Mit diesen Zweifeln soll solchen Bemühungen nicht schlechthin Zwecklosigkeit unterstellt werden: Sie mögen durchaus dazu angetan sein, die Aufmerksamkeit der bereits aktiv nach Alternativstandorten suchenden Unternehmen auf sich zu ziehen. Das erhebliche Potential der lediglich passiv informationsbereiten Entscheidungsträger - in der erwähnten Michigan-Studie waren beispielsweise 40 % der befragten Unternehmer dieser Gruppe zuzurechnen -[3] wird jedoch dadurch nicht zur Mobilitätsbereitschaft zu aktivieren sein. Nun gibt es natürlich noch andere Sender, die regelmäßig und auf eigene Initiative hin über die Qualitäten von Standorten berichten: etwa die amtliche Statistik der verschiedenen regionalen und sachlichen Bereiche, Veröffentlichungen von Forschungsinstituten etc. Deren Durchschlagskraft scheitert keineswegs an ungenügendem Informationsgehalt oder eingeschränkter Glaubwürdigkeit. Den Engpaß bilden hier vielmehr die gewählten Kommunikationskanäle, die aus Gründen des Mangels an Zeit, Interesse oder Sachverstand lediglich einem beschränkten Empfängerkreis zugänglich sind[4].

---

1) vgl. etwa den "Industriewegweiser für das Gebiet der Landesplanungsgemeinschaft Westfalen", Münster 1961. Als Beispiel für eine nahezu wertlose Informationsdarbietung kann der "Mittler für Industrieansiedlung. Jahresbericht für Industriekontakt und kommunale Planung", 1. Ausgabe (1970), Darmstadt 1969, zitiert werden.

2) vgl. Pred, A., a.a.O., S. 39.

3) vgl. Mueller, E., Wilken, A., Wood, M., a.a.O., S. 17 f.

4) vgl. auch Siebert, Horst, Zur interregionalen Verteilung des technischen Wissens, a.a.O., S. 237 f.

Demnach dürfte der Schluß gerechtfertigt sein, daß der mit seinem bisherigen Standort in Grenzen unzufriedene Unternehmer seiner passiven Informationsbereitschaft überlassen bleibt, wenn er nicht durch zufällige, meist über informelle Kommunikationskanäle laufende Informationen auf anderweitig vorhandene überlegene Opportunitäten gestoßen und dadurch zu einem Mobilitätsakt angeregt wird. So kann es nicht verwundern, wenn Luttrell den aufgrund geschäftlicher oder persönlicher Kontakte zustandegekommenen Informationsströmen die größte Bedeutung bei der Initiation der Mobilitätsentscheidung zuerkennt und bei seinen Befragungen auffallend häufig auf Formulierungen wie "happened to hear" stieß[1].

Natürlich spielt für das Zustandekommen eines Informationsstroms nicht nur die Durchschlagskraft und Leistungsfähigkeit des Senders und der Kommunikationskanäle, sondern darüber hinaus auch die Aufnahmefähigkeit, die Sensibilität des potentiellen Empfängers eine Rolle. Unter den dafür maßgebenden Faktoren mag neben dem Grad der Unzufriedenheit mit dem bisherigen Standort an dieser Stelle nur ein weiterer genannt werden, nämlich die interne Kommunikationsfähigkeit des Empfängers. In der bisherigen Diskussion wurde in aller Regel eine einpolige Unternehmensstruktur unterstellt. Die Realität zeigt jedoch die Unternhmen als komplexe Organisationen mit ebenso komplexen Kommunikationsproblemen. Eine in den Empfangsbereich des Unternehmens gelangende Information muß möglicherweise mehrere Stufen des Systems durchlaufen und dabei eine den Zielsetzungen der einzelnen Subsysteme entsprechende Interpretation erfahren, ehe sie zu der für die Mobilitätsentscheidung zuständigen Instanz durchdringt[2].

Günstige Mobilitätsperspektiven ergeben sich natürlich dann, wenn der Kapitaldisponent sich bereits zur aktiven Informationsbeschaffung entschlossen hat: Die mindere Leistungsfähigkeit von Informationssendern und -kanälen, im Extremfall sogar deren Existenz, kann als Voraussetzung für das Zustandekommen eines Informations-

1) vgl. Luttrell, W.F., a.a.O., S. 74.

2) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 64 f.; Pred, A., a.a.O., S. 54 f. Eine ausführliche Darstellung der von dem Organisationscharakter einer Unternehmung ausgehenden Problemstellungen findet sich bei March, J.G., and H.A. Simon, Organisations, a.a.O.; Kramer, Rolf, Information und Kommunikation, Berlin 1965, S. 156 ff.

stromes substituiert werden durch ein Mehr an Bemühungen bei der Informationssuche. Als mögliche Informationsquellen kommen dabei neben den genannten Institutionen im staatlichen Bereich Verbände und natürlich geschäftlich oder auf andere Art verbundene Unternehmen bzw. Unternehmer in Frage. Die erhebliche Bedeutung der letztgenannten Kontakte und damit der informellen Kommunikationsströme bei der Kapitalmobilität[1] scheint durchaus den analogen Untersuchungsergebnissen bei der Analyse der Mobilität des Faktors Arbeit zu entsprechen[2]. Ergänzend treten möglicherweise eigene Studien hinzu, deren Umfang abhängt von den qualitativen und quantitativen Informationsansprüchen im Verhältnis zu dem von anderen Quellen empfangenen Wissen. Solche eigenen Erhebungen werden nicht selten erst im Anschluß an die Entscheidung zur Mobilität veranstaltet, nämlich bei der Wahl zwischen verschiedenen Standorten bzw. bei der Entscheidung für den Mikrostandort, dann allerdings regelmäßig[3]. Selbst wenn der Kapitaldisponent durch einen hinreichend starken Impuls zur aktiven Informationssuche angeregt wird, so erweist sich dennoch die Existenz und Leistungsfähigkeit von Informationssendern und -kanälen keineswegs als unerheblich für die Mobilitätsentscheidung. Soweit nämlich Fremdinformationen überhaupt durch eigene Ermittlungen substituiert werden können, ist dieser Vorgang mit Aufwand verbunden. Da für die Informationsbeschaffung naturgemäß seitens des Unternehmens keine unbegrenzten Mittel (Geld und Zeit) zur Verfügung stehen, besteht auch unter der Annahme aktiver Informationsbereitschaft eine Abhängigkeit des erreichbaren Wissens von dem Umfang und der Qualität des Informationsangebotes. Bei gegebener Höhe der für Informationszwecke einsetzbaren Mittel wird der Umfang des über einen Standort erfahrbaren Wissens mit wachsender Rückgriffsmöglichkeit auf Informationssender zunehmen. Indem dadurch Standortangebote und dort vorhandene Qualitäten in den Wissensbereich des Kapitaldisponenten gelangen, deren Erfahrung ihm ohne die Aktivität von Sendern unzugänglich bleiben muß (Beispiel: Infrastrukturvorhaben lokaler oder regionaler Akteure), wird die Entscheidung zur Mobilität gefördert.

---

1) Mueller/Wilken/Wood gaben für 32 % der Befragten derartige Quellen an; vgl. ebenda, S. 73. Luttrell (a.a.O., S. 74) macht keine quantitativen Angaben, spricht ihnen jedoch gleichfalls ein erhebliches Gewicht zu.

2) vgl. Siebert, H., Zur Theorie..., a.a.O., S. 60 f.

3) vgl. Luttrell, W.F., a.a.O., S. 75 f.

Die gleiche Tendenz wird sichtbar bei einer Betrachtung des Informationsproblems unter qualitativen Gesichtspunkten: Die Qualität der Information, verstanden als Grad der Gewißheit des übermittelten Wissens, gewinnt über die Entscheidungsmaxime des Kapitaldisponenten Einfluß auf die Mobilitätsentscheidung. Bei extremem Pessimismus oder totaler Risikoaversion, wie sie in dem von Wald entwickelten Minimax-Kriterium zum Ausdruck kommt[1], werden die Erträge nur insoweit berücksichtigt, als ihr Eintreten gewiß ist. Die Kosten dagegen werden in voller Höhe, d.h. ohne Rücksichtnahme auf die Ungewißheit ihres Eintretens, angesetzt. Zweifellos stellt diese Entscheidungsmaxime einen Extremfall dar. Solange jedoch, - in der Terminologie von Hurwicz gesprochen[2] -, der Pessimismus-Index über dem Optimismus-Index liegt, was für das Unternehmerverhalten als Regelfall angenommen werden darf, wirkt die Unsicherheit der Information über Standortqualitäten gegen das Zustandekommen einer Mobilitätsentscheidung, da dann nämlich ungewisse Erträge gegenüber ebensolchen Kosten unterbewertet werden.

Dieser von der Entscheidungsmaxime des aktiven Investors ausgehende Mobilitätswiderstand wird noch dadurch verstärkt, daß die Erträge eines Mobilitätsaktes, die in der Hauptsache durch positive Opportunitätsdifferenzen bereitgestellt werden, zeitlich weiter vom Entscheidungszeitpunkt entfernt liegen als der Mobilitätsaufwand, soweit er beim Mobilisierungsprozeß anfällt. Wenn nämlich der Grad der Gewißheit mit der zeitlichen Distanz abnimmt, werden bei gegebener Entscheidungsmaxime die Erträge des Mobilitätsaktes gegenüber dem damit verbundenen Aufwand abgewertet.

Indem die (mit einem gegebenen Mitteleinsatz) erreichbare Gewißheit des Wissens über die Standortqualitäten mit der Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der Informationssender wächst, fördert deren Qualität die Entscheidung zur Mobilität. Anders formuliert heißt das: Je geringer der Umfang und die Qualität des Informationsange-

---

1) vgl. Wald, Abraham, Contributions to the Theory of Statistical Estimation and Testing Hypotheses, "Annals of Mathematical Statistics", Vol. X (1939), S. 299 - 326; hier zitiert nach Töpfer, Klaus, Regionalpolitik..., a.a.O., S. 26.

2) vgl. Hurwicz, Leonid, Optimal Criteria for Decision Making under Ignorance, Cowles Commission Discussion Papers (Statistics), No. 370, 1951. Zit. nach Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 26 f.

botes über die relevanten Eigenschaften alternativer Standorte, um so größer ist - bei gegebenem Informationsaufwand - das der Mobilitätsentscheidung anhaftende Risiko, und um so stärker wird die Präferenz für den Verbleib am bisherigen Standort, oder, falls eine Mobilisierung unumgänglich ist, für den vertrauten Nahbereich sein.

Nicht nur für das Ja oder Nein zur Mobilität spielt die Quantität und Qualität des Wissensangebotes eine Rolle, sondern darüber hinaus noch für die Frage, von wem und in welcher Form diese Mobilität vollzogen wird: Je komplexer die Standortanforderungen eines Mobilitätsvorhabens, um so höher ist die Zahl der wissenswerten Standorteigenschaften, und um so größer wird der für die Mobilitätsentscheidung notwendige Informationsumfang. Bei begrenztem Informationsangebot und gegebenem Mitteleinsatz wird deshalb den wenig anspruchsvollen Mobilitätsvorhaben eine Mobilitätsentscheidung leichter fallen. Damit zeigen sich, ähnlich wie unter dem Aspekt des Aufwands in Form negativer Opportunitätsdifferenzen, Wirtschaftszweige oder Mobilisierungsformen (partielle Mobilität) mit entsprechenden Merkmalen begünstigt. Und ein zweiter Gesichtspunkt: Je mehr bei einer Mobilitätsentscheidung auf dem Spiel steht, um so höher werden die Anforderungen an die Qualität der Information, und um so mehr wird sich bei dem Hurwicz'schen Optimismus-Pessimismus-Kriterium das Gewicht zum Pessimismus-Index hin verschieben. Eine geringe Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit des Informationsangebotes trifft demnach verschiedenartige Mobilitätsvorhaben unterschiedlich: Partielle Mobilisierungsaktionen mit einem im Vergleich zum Gesamtunternehmen kleinen Umfang können in größerem Maße Risiken in Kauf nehmen, da im Falle eines Mißerfolges nur ein begrenzter Verlust eintritt und weil darüber hinaus, insbesondere bei "Satellitenbetrieben"[1)], die Revision einer Standortfehlentscheidung eher möglich ist. Der Fehlschlag einer Totalverlagerung dagegen stellt in der Regel die Existenz des gesamten Unternehmens in Frage, weshalb ein vom Umfang und der Qualität her unzureichendes Informationsangebot für derartige Vorhaben ein gewichtiges Mobilitätshindernis darstellt.

---

1) Dieser Begriff fiel innerhalb einer Pressekonferenz eines Großunternehmens der Büromaschinenindustrie und wurde zur Kennzeichnung solcher Zweigwerksgründungen verwandt, bei denen in nahegelegenen Dörfern und angemieteten Räumen kurzfristig und fast ausschließlich mit einheimischen Arbeitskräften einfache Teilproduktionen aufgezogen werden.

3.2. Die Mobilitätsentscheidung des Kreditkapitals bei unvollständiger Information

3.2.1. Die Relevanz des Informationsproblems für die Mobilitätsentscheidung

Ebenso wie beim unternehmerischen Kapital gilt natürlich auch hier die These, daß es bei der Auslösung des Mobilitätsaktes nicht auf die Differenz zwischen dem tatsächlichen, sondern dem subjektiv erfahrenen Ertrag und Aufwand der Mobilisierung ankommt. Dieser Feststellung kam im Falle des unternehmerischen Kapitals insofern besonderes Gewicht zu, als nämlich eine Diskrepanz zwischen vollständiger und faktischer Information bei der Komplexität des relevanten Umweltbereichs als Regelfall unterstellt werden konnte. Diese Sachlage ist nicht ohne weiteres auf den inaktiven Investor übertragbar. Wie bereits an anderer Stelle ausgeführt, erscheint der für die Entscheidung des Kreditgebers relevante Umweltbereich im Vergleich zu dem des aktiven Investors deutlich eingeschränkt. Den ersteren interessieren nämlich bei der Standortentscheidung lediglich der dort erzielbare Zins (bei gegebener Fristigkeit der Anlage) und die Bonität des Kreditnehmers, d.h. das mit der Kredithingabe verbundene Risiko des Einkommens- und Vermögensverlustes. Zweifellos wird auch für den inaktiven Investor angesichts der Notwendigkeit einer zeitraumbezogenen Betrachtung ein vollständiges Wissen über die Opportunitätsdifferenzen nicht zu erreichen sein. Jedoch sollte bei dem relativ geringen Informationsbedarf die Diskrepanz zwischen den tatsächlichen und den subjektiv erfahrenen Opportunitätsdifferenzen kleiner gehalten werden können. Von daher ist zu erwarten, daß vom Informationsproblem nicht in dem Maße Widerstände gegen die Mobilitätsentscheidung ausgehen, wie das beim unternehmerischen Kapital beobachtet wurde.

3.2.2. Das Interesse des Informationsempfängers als Bedingung für das Zustandekommen eines Informationsstroms

Die früher beim unternehmerischen Kapital gemachte Aussage, daß die Offenheit gegenüber Informationen eines bestimmten Inhalts eine spezielle Disposition, ein Interesse, voraussetzt, beansprucht generelle Gültigkeit und gilt ebenso für das Kreditkapital. Jedoch treten auch hier bemerkenswerte Unterschiede zu Tage: Der aktive Investor ist vor allem unter dem Aspekt des Informationsaufwandes in

aller Regel gezwungen, den gegebenen Standort im unternehmerischen Alltag als Datum zu akzeptieren. Die Empfangsbereitschaft für Informationen über Standortalternativen ist auf bestimmte Situationen, die oben beschrieben wurden, beschränkt. Zumindest für einen Teil der inaktiven Investoren gilt demgegenüber diese Beschränkung nicht. Die Banken nämlich, die zweifellos unter den inaktiven Investoren eine hervorragende Rolle spielen, sehen sich nicht der Notwendigkeit zu einer derartigen Beschränkung ihrer Informationstätigkeit ausgesetzt[1]. Da nämlich die Kreditgewährung und damit implizit die Standortentscheidung über das Kreditkapital für die Banken eine alltägliche Aufgabe darstellt, wird ihnen die Offenheit für Informationen über alternative Anlage- und damit Lokalisationsmöglichkeiten als ständige Konstitution abverlangt. Demnach bedarf es zur Herbeiführung der Informationsbereitschaft nicht mehr unbedingt eines von dem Mangel des bisherigen Standortes ausgehenden "push"-Effektes.

Nun existieren natürlich auch außerhalb des Bankensektors inaktive Investoren. Soweit diese ihr Kapital den Banken als Kredit zur Verfügung stellen, überlassen sie diesen die Standortbestimmung und begnügen sich mit einer Anlageentscheidung, es sei denn, die gewählte Bank sei in ihrer Tätigkeit als Kreditvermittler[2] an einen bestimmten Raum gebunden[3]. Wenn wir von dieser Situation absehen, dann ist die Informationsbereitschaft eines derartigen Kreditgebers, der nicht in eine direkte Beziehung zum aktiven Investor tritt, für die Kapitalmobilität irrelevant.

Soweit es sich bei den inaktiven Investoren im Nicht-Banken-Sektor um professionelle Kreditgeber handelt, die ständig mit einer solchen Tätigkeit befaßt sind, dürfte ihnen eine ähnliche, nämlich

---

1) Soweit die Banken über ihren eigenen Standort und nicht über den des Kreditkapitals entscheiden, sind sie als aktive Investoren zu bezeichnen. Dann finden die für das unternehmerische Kapital erarbeiteten Hypothesen auch für sie entsprechende Anwendung.

2) Zur Bedeutung der Banken in ihrer Funktion als Kreditvermittler für die Kapitalmobilität vgl. Holzheu, Franz, a.a.O., S. 22 f.

3) Inwieweit die Einschränkung des Aktionsbereichs einer Bank in räumlicher Hinsicht als Mobilitätswiderstand relevant wird, soll später noch kurz erörtert werden.

permanente Informationsbereitschaft wie den Banken unterstellt werden. Problematisch bleibt dann lediglich das Informationsinteresse solcher inaktiver Investoren, die zwar direkt, aber nur gelegentlich in eine Kreditbeziehung zu einem aktiven Investor treten und damit eine Standortentscheidung fällen. Von solchen Entscheidungsträgern kann wohl kaum eine ständige Informationsbereitschaft erwartet werden, wie sie bei den Banken unterstellt werden darf. Es ist eher davon auszugehen, daß eine einmal getroffene Anlageentscheidung nicht ständig in Frage gestellt und mit Alternativen verglichen wird. Insofern gleichen die Verhältnisse denen, die beim aktiven Investor vorgefunden wurden. Auch hier wird ein Informationsimpuls notwendig sein, ehe die Informationstätigkeit über alternative Anlagemöglichkeiten zum Zweck der Revision der ersten Entscheidung aufgenommen wird. Da jedoch der für die Empfangsbereitschaft zu leistende Aufwand beim inaktiven Investor wegen des geringeren Umfangs der relevanten Wissensgebiete niedriger liegt als im Falle des unternehmerischen Kapitals, werden an die Durchschlagskraft eines Informationsimpulses entsprechend geringere Anforderungen zu stellen sein.

Insgesamt gesehen ergeben sich unter dem Aspekt der Empfangsbereitschaft für Informationen über Anlage- bzw. Standortalternativen deutlich günstigere Perspektiven für die Mobilität des Kreditkapitals im Vergleich zu der des unternehmerischen Kapitals. Während nämlich die Informationsbereitschaft der aktiven Investoren in aller Regel an die Unzufriedenheit mit dem bisherigen Standort, an das Eintreten eines "push"-Effektes gebunden ist, darf bei einem großen Teil der inaktiven Investoren, insbesondere bei den Banken, mit einem ständigen Informationsinteresse gerechnet werden. Damit liegen günstige Bedingungen, aber noch keine Garantie für das Zustandekommen eines Informationsstroms über Anlage- bzw. Standortalternativen vor.

3.2.3. Umfang und Qualität der Information über Standortalternativen

Im Zuge der Erörterung des Informationsproblems beim unternehmerischen Kapital wurde ausgeführt, daß die Existenz eines Informationssenders bei lediglich passivem Interesse des potentiellen Nachrichtenempfängers für das Zustandekommen eines Informationsstroms notwendig ist und bei aktiver Informationstätigkeit immerhin für den Umfang und die Qualität des erfahrbaren Wissens förderlich zu

sein vermag. Da angenommen werden kann, daß sich die Banken und andere professionelle Kreditgeber nicht mit einem passiven Interesse begnügen, sondern aktiv nach Anlagemöglichkeiten Ausschau halten, kann bei einem großen Teil der inaktiven Investoren ein Wissen um anderweitig vorhandene überlegene Opportunitäten auch ohne das Hinzutreten von Informationssendern entstehen. Wenn zudem noch bedacht wird, daß die sogenannten Großbanken, denen innerhalb des Bankgewerbes eine marktführerähnliche Position zukommt, mit ihrem umfangreichen Zweigstellensystem eine nahezu flächendeckende Raumpräsenz entwickeln, dann sollte für diese Gruppe der inaktiven Investoren unabhängig von der Leistungsfähigkeit und räumlichen Verteilung der Informationssender ein nach Umfang und Qualität gleichwertiges Wissen über die relevanten Eigenschaften (regionale Zinssätze, Bonität der dort ansässigen Kreditnachfrager) der einzelnen Teilräume erreichbar sein[1]. Damit entfällt ein Grund für die beim unternehmerischen Kapital beobachtete Präferenz zugunsten des bisherigen Standortes, nämlich die überlegene Kenntnis der dort vorhandenen Eigenschaften. Wenn demnach in einer Region für eine bestimmte Kreditart bei gegebener Bonität des Kreditnehmers ein höherer Zins erlösbar ist, dann spricht unter dem Informationsaspekt nichts dagegen, daß eine derart begründete überlegene Opportunität des betreffenden Standortes durch eine entsprechende Mobilitätsentscheidung realisiert wird. Da das Kreditkapital, wie früher ausgeführt wurde, auch unter dem Gesichtspunkt des Mobilitätsaufwands keine Hindernisse zu erwarten hat, erfährt die Annahme einer dem Zinsgefälle entgegengerichteten Kapitalbewegung auch von daher keine Einschränkung.

Nun gilt diese Aussage zunächst nur für solche Kreditgeber, die auf Grund ihrer umfassenden Raumpräsenz zu allen Standorten einen gleichwertigen Informationszugang haben und von daher keine unterschiedlichen Standortpräferenzen entwickeln. Ein gleiches wird man den übrigen Investoren, vor allem solchen außerhalb des Bankensektors, nicht ohne weiteres unterstellen können. Das aus eigener Anschauung erfahrbare Wissen über anderweitig vorhandene Opportunitäten wird nicht in allen Teilräumen gleichartig sein. Sofern dann keine fremden

---

1) sofern die Kommunikation innerhalb der jeweiligen Bankorganisation keine Schwierigkeiten bereitet.

Informationsquellen über die in einer Region herrschenden Anlagebedingungen, insbesondere über die Bonität der dort ansässigen Kreditnachfrager, zur Verfügung stehen, wird der Kreditgeber, ähnlich dem aktiven Investor, eine Präferenz für den ihm vertrauten, seiner eigenen Erfahrung und Anschauung zugänglichen Raum bilden. Demnach erscheint es durchaus denkbar, daß regionale Zinsdifferenzen, selbst wenn sie erkannt werden, keine Mobilisierungsaktion seitens dieses Typs der inaktiven Investoren auslösen, besonders dann, wenn das höhere Zinsangebot von einem kleineren Unternehmen ausgeht, dessen Bonität nicht, wie das bei Großunternehmen der Fall ist, durch allgemein zugängliche Informationssender über die Grenzen seiner Heimatregion hinaus übermittelt wird.

In der Literatur wird in der Tat immer wieder von der Existenz regionaler Zinssatzunterschiede gesprochen und damit implizit oder explizit auch dem Kreditkapital eine beschränkte Mobilität unterstellt. Die Anhänger dieser Hypothese können auf eine Beobachtung J.H. von Thünen's zurückverweisen, der bereits 1825 ein Zinsgefälle vom flachen Land zu den Zentren der wirtschaftlichen Aktivität in Preußen feststellte[1]. Empirische Untersuchungen in den USA aus der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen zeigen ähnliche Ergebnisse[2]. Dieser empirische Befund ist allerdings nicht unbestritten. So hat beispielsweise Macesich[3] bei einer Analyse der Zinssätze in sechs Staaten im Süden der USA[4] keine signifikanten Unterschiede zwischen den Zentren und den peripheren Gebieten feststellen können. Davis behauptet auf Grund einer Untersuchung der Kapitalmärkte Großbritanniens und der USA, daß "parallel zur Entwicklung der nationalen Kapitalmärkte eine signifikante Nivellierung der regionalen Zinssatzunterschiede"[5] bereits ausgangs des 19. Jahr-

---

1) vgl. von Thünen, J.H., a.a.O., S. 537.

2) vgl. Black, John, Production Economics, New York 1929, S. 199; Lösch, August, Die räumliche Ordnung der Wirtschaft, 2. Aufl. Jena 1944, S. 328 ff.

3) vgl. Macesich, George, Interest Rates on the Periphery and in the Center of Economic Development. "Southern Economic Journal", Vol. XXVIII (1961/62), S. 138 ff.

4) Florida, Georgia, Tennessee, Alabama, Mississippi, Louisiana.

5) Davis, Lance E., Capital Immobilities, Institutional Adaption and Financial Development: The United States and England. An International Comparison. "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", 124. Bd. (1968), S. 34.

hunderts beobachtet werden kann. Er führt diese Tendenz zurück u.a. auf die Ausdehnung des Bankzweigstellennetzes und auf die Intensivierung der Kommunikation innerhalb des Bankensystems (Zwischenbankkredite), die selbst bei einem regional organisierten Bankwesen die Entstehung eines nationalen Geld- und Kapitalmarktes mit überall gleichen Konditionen erlaubt[1].

Für den Bereich der Bundesrepbulik liegen meines Wissens keine empirischen Analysen dieser Art vor. Als theoretische Argumente zur Rechtfertigung der Annahme von der Existenz regionaler Zinssatzunterschiede werden im wesentlichen die folgenden angeführt:[2]

1. Informationsschwierigkeiten seitens des Kreditgebers, die mit wachsender Entfernung des Schuldners zunehmen und insofern von der Standortlage, nicht von der Qualität des Kreditnehmers ausgehende Risikodifferenzen begründen. Diesem, bereits von Thünen angeführten Argument zufolge, soll die Anlageentscheidung zugunsten eines in einer entfernten Region ansässigen aktiven Investors nur dann zustandekommen, wenn das höhere Risiko in der Folge des erschwerten Informationszugangs durch einen entsprechend höheren Zinssatz honoriert wird[3]. Dieses Argument trifft, wie bereits ausgeführt, nicht zu bei solchen inaktiven Investoren, die mit einem nahezu flächendeckenden Zweigstellensystem eine raumumgreifende Präsenz entwickeln. Sie sind von allen potentiellen Kreditnachfragern im Prinzip gleich weit entfernt und sehen sich deshalb keinen regional differenzierten Informationsschwierigkeiten gegenüber. Von der Existenz solcher überregional organisierter Banken sollte deshalb eine Tendenz zur Angleichung der regionalen Zinssätze erwartet werden, die bis hin zur vollständigen Nivellierung der Zinssatzdifferenzen führen wird, wenn dieser Klasse der inaktiven Investoren eine marktführerähnliche Position unterstellt werden darf.

   Die beiden folgenden Argumente greifen über die hier anstehende Informationsproblematik hinaus. Damit jedoch am Ende dieses Ka-

---

1) Davis, Lance E., a.a.O., S. 34.

2) vgl. Holzheu, F., a.a.O., S. 22 f.; vgl. Lösch, A., a.a.O., S. 333 ff.

3) vgl. Holzheu, F., a.a.O., S. 22.

pitels eine abschließende Wertung der Mobilität des Kreditkapitals ermöglicht wird, seien sie hier kurz diskutiert.

2. Das zweite Argument sieht die Ursache von regionalen Zinssatzdifferenzen in der unterschiedlichen Zusammensetzung der Kreditnachfrage in den Teilräumen hinsichtlich der Bonität der Kreditnehmer.

   Derart verursachte Zinsdifferenzen können jedoch nicht als Beweis einer fehlenden Mobilitätsbereitschaft des Kreditkapitals gewertet werden. Denn ein nach Bonitätsklassen gestaffelter Zins stellt keine echte regionale Opportunitätsdifferenz dar, sondern trägt lediglich den in der Qualität des Kreditnehmers liegenden Risiken des Einkommens- und Vermögensverlustes Rechnung[1].

3. Ein drittes Argument beruft sich auf das Regionalprinzip, nach dem ein beträchtlicher Teil der Kreditinstitute organisiert ist. Am deutlichsten tritt dieses Prinzip zu Tage im Bereich des öffentlich-rechtlichen Bankwesens, indem nämlich die überwiegende Zahl der Sparkassen durch Satzung in ihrer Aktivität auf das Gebiet einer Kommune oder eines Kreises beschränkt werden[2]. Dadurch, so lautet die These, werden "die Ersparnisse wie ein warmer Regen als Kredite primär jene Regionen befruchten, von denen sie erbracht wurden"[3].

   Mit dieser Aussage wird der Umfang der in einer Region zu gewährenden Kredite abhängig gemacht von der dortigen Ersparnisbildung. Wenn dem so ist, dann sind regionale Zinsdifferenzen durchaus denkbar. Allerdings scheinen mir hier einige Zweifel angebracht: Zunächst einmal wird diese Abhängigkeit des Kreditvolumens zum Kapitalaufkommen gelockert durch die Existenz der

---

1) vgl. Jürgensen, Harald, Die Struktur industrieller Problemgebiete. "Informationsbriefe für Raumordnung", Heft R 2.3.4. (1968), S. 7.

2) Köhler, Klaus, Die Beschränkungen des Wirkungsbereichs der kommunalen Sparkassen durch die horizontale und vertikale Kommunalgliederung in Nordrhein-Westfalen. Vom Regional- und Subsidiaritätsprinzip im Sparkassenwesen. Berlin 1969, S. 33 ff.

3) Poullain, Ludwig, Im Kollektiv Individualisten. "Der Volkswirt", 46. Jg. (1969), Beilage: "Konzeptionen für die 70er Jahre", S. 19.

nicht regional organisierten Kreditgeber. Wenn nämlich ein Defizit zwischen dem durch die Ersparnisbildung limitierten Kreditvolumen und der Kreditnachfrage das regionale Zinsniveau ansteigen lassen sollte, dann werden die dort ansässigen nicht an das regionale Kapitalaufkommen gebundenen Banken bei dem bekanntermaßen sehr intensiven Konkurrenzverhältnis zwischen diesen beiden Bankengruppen durch einen verstärkten Kapitalimport aus Überschußregionen die Angebotslücke füllen. Daneben wird das Regionalprinzip auch durch die Existenz raumübergreifender Dachorganisationen der Regionalbanken (Landesbanken, Genossenschaftliche Zentralkassen) durchlöchert, die u.a. die Aufgabe wahrnehmen, einen Ausgleich zwischen Überschuß- und Defizitregionen herbeizuführen, und damit indirekt ihre Mitglieder aus der regionalen Bindung entlassen. Von daher ist auch dieses dritte Argument nicht als zwingender Beweis für die Existenz regionaler Zinssatzdifferenzen anzusehen[1].

4. Unter dem Informationsaspekt bleibt schließlich noch die Mobilitätsbereitschaft der inaktiven Investoren im Nicht-Banken-Sektor problematisch, soweit sie sich nicht der Kreditvermittlung durch Banken bedienen. Bei ihrem beschränkten Informationszugang erscheint es durchaus möglich, daß sie eine Anlage außerhalb der ihrer eigenen Anschauung zugänglichen Standorte durch einen Risikozuschlag honorieren lassen, oder aber, daß sie sich mangels besserer Informationen an solchen Kriterien wie der Prosperität, dem Wachstum oder anderen Indizien einer Region orientieren. Der Gesamtumfang des von dieser Gruppe der inaktiven Investoren zu plazierenden Kreditkapitals wird jedoch kaum ausreichen, um ihren Standortpräferenzen entsprechende regionale Zinsdifferenzen durchzusetzen.

Bei einer abschließenden Würdigung der vorgetragenen Argumente scheint mir die Annahme gerechtfertigt, daß die Mobilitätsbereitschaft des Kreditkapitals ausreicht, um im Bereich der Bundesrepublik regionale

---

1) vgl. Steinmann, Bodo, Räumliche "back-wash" - und "spread"-Effekte des Kreditsystems in der Bundesrepublik Deutschland. In: Theorie und Praxis der Infrastrukturpolitik. Hrsg. von R. Jochimsen und U.E. Simonis. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Band 54, S. 491.

Zinssatzdifferenzen, die über die Unterschiede in der regionalen Qualitätsstruktur der Kreditnachfrager hinausgehen, abzubauen[1].

Diese Hypothese läßt allerdings noch nicht die Folgerung zu, daß ein bestimmter Nachfrager an jedem beliebigen Standort zu gleichen Konditionen Kredit erhalten wird. Sofern nämlich die Bonität des betreffenden Unternehmens nicht überregional bekannt ist, wird es etwa im Falle einer Verlagerung am neuen Standort möglicherweise ungünstigere Konditionen in Kauf nehmen müssen[2].

Ebensowenig beinhaltet die Negation regionaler Zinsdifferenzen die Annahme einer an allen Raumpunkten gleichwertigen Qualität der Kreditversorgung. In diesem Punkt scheint tatsächlich ein Gefälle von den Zentren zur Peripherie der wirtschaftlichen Aktivität unumgänglich: Insbesondere die Schnelligkeit bei der Kreditgewährung und daneben auch die Güte anderer Servicefunktionen ist bei Zweigstellen oder kleineren Regionalbanken abseits der Ballungszentren aufgrund der geringeren Qualifikation oder der beschränkten Entscheidungskompetenz ihres Personals ein häufiger Anlaß zur Klage[3].

---

1) Auf eine entsprechende Anfrage hin bestritt ein leitender Angestellter einer solchen überregionalen Großbank nachdrücklich die Existenz regionaler Zinsdifferenzen und bestätigte, daß von der Bonität her gleichartige Kreditnachfrager unabhängig von der Größe und Lage ihres Standortes gleiche Zinsen zu zahlen hätten. Eine inhaltlich gleichlautende Auskunft erhielt ich von dem Direktor einer genossenschaftlichen Bank in einer Kleinstadt, der darüber hinaus die Abhängigkeit des Kreditvolumens vom regionalen Kapitalaufkommen mit dem Hinweis auf die Möglichkeit von Zwischenbankkrediten in Abrede stellte.

2) Bleibt der Kreditnachfrager beim Standortwechsel Kunde der gleichen Bank oder Bankenorganisation, dann lassen sich, wie uns auf Anfrage bestätigt wurde, die Kreditwürdigkeit und damit die bisher erhaltenen Bedingungen in aller Regel an den neuen Standort übernehmen.

3) vgl. Riemann, Fritz, Hengstenberg, Rolf, Bunge, Günter, Der ländliche Raum als Standort industrieller Fertigung, Köln und Opladen 1959, S. 129.

4. Thesen zur Mobilität des privaten Kapitals

Am Ende des theoretischen Teils dieser Untersuchung erscheint eine Zusammenschau der bisher in der isolierten Betrachtung von Teilaspekten (Aufwand und Ertrag in Gestalt von Opportunitätsdifferenzen, Aufwand und Ertrag beim Mobilisierungsprozeß, Informationsproblem) erarbeiteten Ergebnisse in der Form einiger Hypothesen angebracht.

1. Eine erste Gruppe von Hypothesen betrifft die Mobilitätschancen verschiedener Unternehmenstypen, wobei zunächst von der Wahlmöglichkeit zwischen verschiedenen Mobilitätsformen abgesehen wird.

1.1. Unternehmen mit Standortanforderungen niedrigen Niveaus und geringer Komplexität haben größere Chancen, eindeutig dominante Standortangebote vorzufinden und Aufwand in Form negativer Opportunitätsdifferenzen zu vermeiden.

1.2. Ähnliches gilt für Unternehmen mit einem hohen Anteil substituierbarer Standortfaktoren gegenüber solchen mit standortbefehlenden Anforderungen.

1.3. Analog läßt sich diese These ausdeuten zugunsten von Mobilitätsvorhaben aus dem Bereich der "footloose industries" im Vergleich zu solchen aus der Klasse der von natürlichen Standortfaktoren abhängigen Industrien, da eventuell vorhandene negative Opportunitätsdifferenzen definitionsgemäß gestaltbar sind.

1.4. Unter dem Aspekt des prozeßbedingten Aufwands bilden die technischen Eigenschaften des Sachkapitals die entscheidende Determinante. Dabei sind zahlreiche Abstufungen denkbar, angefangen von Unternehmen der Schwerindustrie mit ihrem Übergewicht ortsfest installierter Anlagen bis hin zu den "Rucksackbetrieben", deren Produktionsmittelbestand mit geringem Aufwand einer Ortsveränderung unterworfen werden kann.

1.5. Alle diese Hypothesen weisen im Grunde genommen in die gleiche Richtung: Sie begünstigen Branchen der Leichtindustrie wie etwa, um typische Beispiele zu nennen, die Textil- und Beklei-

dungsindustrie. Wenn aber die empirische Analyse der Mobilitätsströme hinsichtlich der Beteiligung solcher Branchen an den Wanderungen insgesamt keine entsprechend hohe Präsenz aufzeigt[1], so liegt das sicherlich daran, daß ein großer Teil der unter den aufgezeigten Aufwandsaspekten benachteiligten Unternehmen solche Mobilitätswiderstände durch partielle Mobilisierungsmaßnahmen unterlaufen kann. Davon handelt eine zweite Gruppe von Hypothesen.

2.1. Durch eine Beschränkung auf partielle Mobilitätsvorhaben lassen sich das Niveau und die Komplexität der Standortanforderungen und damit die Aufwandsbelastung in Gestalt negativer Opportunitätsdifferenzen senken (vgl. These 1.1.).

2.2. Partielle Mobilitätsvorhaben sind zusätzlich dadurch begünstigt, daß sie wegen der Gestaltbarkeit ihrer Standortanforderungen an ein vorhandenes Standortfaktorenangebot angepaßt werden können.

2.3. Unter dem Aspekt des prozeßbedingten Mobilitätsaufwands ist die Mobilisierung von Sachkapital erheblich ungünstiger gestellt als die des Geldkapitals. Damit werden innerhalb der partiellen Mobilität die Formen begünstigt, die sich ausschließlich mit Geldkapital bewältigen lassen. Das kommt der expansiven Mobilität zugute, bei der lediglich Neuinvestitionen an einem anderen als dem bisherigen Ort vorgenommen werden.

2.4. Auch unter dem Informationsaspekt bieten sich für partielle Mobilitätsvorhaben günstigere Voraussetzungen, und zwar zunächst dadurch, daß der quantitative Informationsaufwand bei der geringen Komplexität der Standortanforderungen niedriger ist, und weil zudem die an die Qualität der Information (im Sinne der Gewißheit) zu stellenden Forderungen bei der Totalverlagerung höher sind, da im Fall falscher oder unvollständiger Information die Existenz des Gesamtunternehmens auf dem Spiel steht.

---

1) vgl. Die Standortwahl..., a.a.O., 1968, Tab. 3, S. 19; Luttrell, W.F., a.a.O., S. 14. Vgl. Carrier, R.E., and W.R Schriver, a.a.O., S. 452; Mueller, E., Wilken, A., Wood, M., a.a.O., S. 11.

2.5. Zusätzlich begünstigt die Informationsproblematik aus dem Bereich der partiellen Mobilitätsvorhaben die expansive Mobilität, indem nämlich der unternehmerische Wachstumsprozeß Anstöße zur passiven und aktiven Informationsbereitschaft auslöst.

2.6. Alle für diese Untersuchung herangezogenen empirischen Analysen stützen die hier zunächst theoretisch deduzierten Ergebnisse und bestätigen, daß die Totalverlagerungen zahlenmäßig weit hinter den partiellen Mobilitätsaktionen zurückstehen, wenn nicht gar die Ausnahme bilden. So ergibt beispielsweise eine Auswertung der amtlichen Mobilitätsstatistik der Bundesrepublik[1] für den Zeitraum von 1955 bis 1965 von Jochimsen und Treuner[2], daß von den dort erfaßten Fällen

66 % auf die Gründung von Zweigwerken (expansive Mobilität),

22 % auf Betriebsverlagerungen (Teil- und Totalverlagerungen) und

12 % auf Neugründungen

entfielen[3].

Wie die vorläufigen Ergebnisse einer gegenwärtig im Zentralinstitut für Raumplanung, Münster, laufenden Untersuchung erwarten lassen, dürfte allenfalls ein Drittel der genannten Betriebsverlagerungen, mithin also etwa 7 % der überhaupt erfaßten Vorgänge, auf Wanderungen kompletter Unternehmen entfallen. Da-

---

1) vgl. Die Standortwahl der Industriebetriebe in der Bundesrepublik Deutschland. Verlagerte und neuerrichtete Betriebe in den Jahren 1961-1963, 1964 und 1965, 1966 und 1967. Hrsg. vom Bundesministerium f. Arbeit und Sozialordnung, Bonn 1964, 1966, 1968.

2) vgl. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 41.

3) Sofern es sich bei den Neugründungen um das Entstehen bisher nicht existenter Unternehmen handelt, sind sie gemäß dem hier angewandten Sprachgebrauch nicht als Mobilitätsfälle zu bezeichnen. Ein nicht näher zu quantifizierender, aber doch erheblicher Teil dieser Neugründungen ist jedoch der partiellen, insbesondere der expansiven Mobilität zuzurechnen, da es sich dabei um die Gründung rechtlich selbständiger, wirtschaftlich aber abhängiger Tochterunternehmen großer Konzerne handelt.

von blieben mindestens 2/3 im Nahbereich (definiert als Grenze des anliegenden Kreises) des bisherigen Standortes. Der Anteil überregionaler Totalverlagerungen bewegt sich demnach in einer unbedeutenden Größenordnung. Ein ähnliches Übergewicht partieller Mobilitätsvorhaben zeigen auch andere Untersuchungen: Bei den von Luttrell analysierten Mobilitätsfällen belief sich das Verhältnis von partiellen Mobilitätsvorhaben zu Totalverlagerungen auf 86 : 6[1], bei Law (Nordirland) auf 26 : 0[2].

3. Während die bisherigen Thesen Aussagen über die Struktur der Mobilitätsströme machten, sollen im folgenden einige Hypothesen über die Bedingungen des Zustandekommens von Mobilität formuliert werden.

3.1. Die Existenz einer unter Einschluß des prozeßbedingten Mobilitätsaufwands überlegenen Standortalternative ist notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung für die Entscheidung zur Mobilität. Eine solche Alternative muß dem Entscheidungsträger zur Kenntnis kommen, was eine zumindest passive Informationsbereitschaft voraussetzt, die ihrerseits aus verschiedenen Gründen[3] nicht als selbstverständlich vorausgesetzt werden kann.

3.2. Ein wirkungsvoller Impuls für die Herbeiführung der Informationsbereitschaft und die Überwindung der Standortbeharrungstendenz liegt dann vor, wenn die Eigenschaften des bisherigen Standortes die Realisierung der als befriedigend angesehenen Zielwerte nicht mehr zulassen oder gefährden. Die vorliegenden empirischen Untersuchungen zeigen deutlich, daß Mobilitätsentscheidungen in der Regel nicht der Attraktivität neuer Standorte ("pull-effect"), sondern einer Engpaßsituation am alten Standort ("push-effect") zuzuschreiben sind[4].

1) vgl. Luttrell, W.F., a.a.O., S. 129.
2) vgl. Law, D., a.a.O., S. 149.
3) vgl. S. 79 ff.
4) Esawa, Dyodi, Morphologie and Economic Theorie of the Industrial Agglomeration, "Papers and Proceedings" of the First Far East Conference of the Regional Science Association, Bd. 1, Tokyo 1965, S. 29;
Luttrell, W.F., a.a.O., S. 1; Mueller, E., Wilken, A., Wood, M., a.a.O., S. 4 ff.; Loasby, B.J., a.a.O., S. 35 f.; Katona, G., Morgan, J.N., a.a.O., S. 75 f.; Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 96; Law, D., a.a.O., S. 135.

3.3. Einer der wichtigsten Gründe für die Entstehung solcher Diskrepanzen ist das unternehmerische Wachstum, dem der alte Standort mit seinem Angebot an Raum, Arbeitskräften etc. nicht folgen kann[1]. Hier findet die bereits in der Thesengruppe 2 aufgestellte Behauptung vom starken Anteil expansiver Mobilitätsvorhaben eine zusätzliche Erklärung.

4. Eine letzte Gruppe von Hypothesen faßt die über das Kreditkapital getroffenen Feststellungen zusammen.

4.1. Da ein höheres Zinsangebot wegen der nahezu eindimensionalen Standortanforderungen des Kreditkapitals eine eindeutige Überlegenheit des betreffenden Standortes begründet, sieht sich das Kreditkapital im Falle der Mobilisierung keiner Aufwandsbelastung durch negative Opportunitätsdifferenzen gegenüber.

4.2. Da das Kreditkapital in aller Regel als Geldkapital in den Mobilisierungsprozeß eintritt, fehlen auch unter diesem Gesichtspunkt ins Gewicht fallende Mobilitätswiderstände.

4.3. Unter dem Informationsaspekt ist ebenfalls eine hohe Mobilität des Kreditkapitals zu erwarten: Wegen der Transparenz des Kreditmarktes ist der Informationszugang zu eventuell vorhandenen Opportunitätsdifferenzen sehr leicht.

4.4. Dennoch existieren auch beim Kreditkapital Mobilitätswiderstände: Ein Teil des Kreditgewerbes ist durch institutionelle Regelungen in der Mobilität eingeschränkt. Kreditgebern aus dem Nicht-Banken-Sektor können unter dem Informationsaspekt Standortpräferenzen zum Nachteil entfernter Regionen entstehen. Der nicht diesen Problemen ausgesetzte Teil der Kreditgeber ist jedoch in der Lage, durch entsprechende Kapitalbewegungen das Aufkommen regionaler Zinssatzunterschiede zu verhindern.

---

1) Hier findet die bereits in der Thesengruppe 2 aufgestellte Behauptung vom starken Anteil expansiver Mobilitätsvorhaben eine zusätzliche Klärung.

2. Teil: Kapitalmobilität und Regionalpolitik

1. Ziele der Regionalpolitik

Aufgabe dieses zweiten Teils soll es sein, die bisher formulierten Hypothesen über das Mobilitätsverhalten des Kapitals für die Regionalpolitik auszuwerten. Ehe jedoch Folgerungen für den regionalpolitischen Mitteleinsatz gezogen werden, ist zunächst zu prüfen, wie eine zieladäquate Kapitalmobilität auszusehen hat. Die Klärung dieser Frage setzt eine Erörterung der regionalpolitischen Ziele voraus. Damit wird ein schwieriges Terrain betreten, denn eine allgemein verbindliche, zeit- und situationskonstante und gleichzeitig operational formulierte Zieldefinition der Gesamtpolitik für Wirtschaft und Gesellschaft, aus der die Ziele der Regionalpolitik abzuleiten wären, gibt es nicht und kann es vermutlich in unserer Gesellschaft nicht geben[1]. Dagegen spricht bereits der in dieser Gesellschaft herrschende Wertepluralismus, der allenfalls eine Übereinstimmung in den Primärzielen, nicht jedoch einen so weitgehenden Konsens zuläßt, wie er zur Formulierung eines operationalen Zielsystems notwendig ist[2]. Ein weiteres Hindernis bildet die in der Verfassung verankerte föderalistische Struktur unseres Staatswesens, die einen, wenn auch nicht unbeschränkten Zielpluralismus innerhalb der Exekutive ausdrücklich sanktioniert[3]. Und schließlich führt die bereits auf der Ebene der Primärziele fehlende Zielharmonie zu der Notwendigkeit von Kompromißlösungen, die ihrerseits wegen der Situationsabhängigkeit der Zielbeziehungen keine zeitunabhängige Gültigkeit beanspruchen können und von daher die Formulierung eines zeitkonstanten Zielsystems unmöglich machen.

Von daher erscheint es einsichtig, wenn sich das Bundesraumordnungsgesetz in seinen Ausführungen über die Ziele der Regionalpolitik in den §§ 1 und 2[4] mit der Formulierung einiger allgemein gefaßter

---

1) vgl. Schneider, H.K., Über die Notwendigkeit..., a.a.O., S. 4.

2) vgl. Schneider, H.K., Zielbestimmung in der pluralistischen Gesellschaft..., a.a.O., S. 38.

3) vgl. Schneider, H.K., Plankoordinierung in der Regionalpolitik..., a.a.O., S. 239 ff.

4) vgl. ROG.

Grundsätze begnügt, wenn auch diese im Prinzip notwendige Selbstbeschränkung nach Ansicht mancher Autoren[1] über das sachlich gebotene Maß hinausführt und die betreffenden Aussagen zu nahezu inhaltslosen Leerformeln degradiert. Wie dem auch sei, auf jeden Fall ist von daher nicht unmittelbar ein operationaler Maßstab zur Bestimmung eines regionalpolitisch optimalen Mobilitätsverhaltens zu erreichen[2].

Wenn mithin die Forderung nach einer vollständigen Beschreibung der anzustrebenden Optimalsituation unerfüllt bleibt, so beinhaltet dieser Mangel jedoch keineswegs das Fehlen jeglicher Zielvorstellungen und Beurteilungskriterien. Er schließt insbesondere nicht aus, daß tatsächliche Umweltsituationen auch bei einem nur rudimentären Zielbewußtsein auf ihre Zielkonformität überprüft und möglicherweise sogar bei divergierenden Werthaltungen übereinstimmend beurteilt werden[3]. Aus der Erkenntnis, daß eine negative Zielformulierung, eine Definition unerwünschter Zustände, geringere Anforderungen an das Zielbewußtsein und den Wertekonsens der Akteure stellt, soll hier eine "problemorientierte"[4] Betrachtungsweise zum Zuge kommen, indem nämlich nicht Programm-, sondern Problemsituationen zur Beurteilung der hier anstehenden Frage des Mobilitätsverhaltens herangezogen werden. Derartige Problemsituationen in der Regionalpolitik liegen vor in Gestalt der sogenannten Problemregionen.

---

1) vgl. Zimmermann, Horst, Zielvorstellungen in der Raumordnungspolitik des Bundes, "Jahrbuch für Sozialwissenschaft", Bd. 17 (1966), S. 240 ff. Storbeck, Dietrich, Zur Operationalisierung der Raumordnungsziele, "Kyklos", Vol. XXIII (1970), S. 105 ff.

2) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 57 f.

3) Storbeck, Dietrich, Zielkonflikt-Systeme als Ansatz zur rationalen Gesellschaftspolitik. In: Theorie der allgemeinen und regionalen Planung, a.a.O., S. 69 ff.

4) vgl. Storbeck, D., Zur Operationalisierung der Raumordnungsziele, a.a.O., S. 98 f.
vgl. Zimmermann, Horst, The Treatment of Imprecise Goals: The Case of Regional Science, RSRJ Discussion Paper Series, No. 9., Philadelphia, 1966, S. 11. Lindblom, Charles E., Zur Analyse-Methode in der staatlichen Wirtschaftspolitik. In: Grundlagen der Wirtschaftspolitik. Hrsg. v. G. Gäfgen, Köln, Berlin, 1966, S. 320 ff.

Dazu sind in einer stark vereinfachten Typisierung zu rechnen:[1)]

1. Gebiete mit niedrigem Einkommensniveau und einer nicht mehr als durchschnittlichen Wachstumskraft, die eine Selbstheilung des ersten Mangels nicht erwarten läßt. Bei der schwierigen Situation der Landwirtschaft und ihren ungünstigen Zukunftsperspektiven sind vornehmlich agrarische Gebiete mit geringem Industriebesatz oder Fremdenverkehr diesem Typ zuzuordnen[2)].

2. Gebiete mit mittlerem oder hohem Einkommensniveau und unterdurchschnittlicher Wachstumskraft. Diesem Typ sind in erster Linie Industrieregionen mit einem Übergewicht wachstumsschwacher Branchen zuzurechnen. Monostrukturierte Räume können als potentielle Problemgebiete dieser Art betrachtet werden[3)].

3. Gebiete mit hohem Einkommensniveau und hoher Wachstumskraft, deren Verdichtung jedoch ein "ungesundes"[4)] Maß erreicht hat[5)] oder zu erreichen droht[6)].

Diese Klassifikation deckt sich teilweise, aber nicht völlig mit den Gebietskategorien des Raumordnungsgesetzes, das zwischen Verdichtungsräumen (§ 2 Abs. 1 Nr. 6), ländlichen (§ 2 Abs. 1 Nr. 5), zurückge-

---

1) Diese Einteilung entspricht im wesentlichen der von Klaassen vorgeschlagenen Klassifikation. vgl. Klaassen, Area Economic..., a.a.O., S. 27 ff.

2) vgl. Dittrich, Erich, Problemgebiete in der Raumforschung. "Raumforschung und Raumordnung". 22. Jg. (1964), S. 9 f.

3) vgl. ebenda, S. 10.

4) § 2 (1) 6 ROG.

5) vgl. Giersch, Herbert, Aufgaben der Strukturpolitik. "Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik", 9. Jahrg. (Tübingen 1964), S. 84 f.

6) In diesem Punkt wird die oben aufgestellt These deutlich, daß es leichter ist, einen unerwünschten Zustand zu identifizieren als eine Programmsituation zu beschreiben: Daß ein fortwährender Verdichtungsprozeß irgendwann mehr Nachteile als Vorteile bringt und daß bestimmte Agglomerationen die kritische Schwelle bereits überschritten haben, ist nahezu unbestritten. Eine positive Definition des Ballungsoptimums dagegen fehlt bisher. vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 38 f. und die dort angegebene Literatur.

bliebenen bzw. evtl. zurückbleibenden Gebieten (§ 2 Abs. 1 Nr. 3) und dem Zonenrandgebiet (§ 2 Abs. 1 Nr. 4) unterscheidet. Daneben werden in der Aufzählung des ROG auch die Regionen mit "gesunden Lebens- und Arbeitsbedingungen" (§ 2 Abs. 1 Nr. 1) als eigene Gebietskategorien aufgeführt, deren zieladäquate Verfassung es zu sichern gilt.
Die ländlichen und die zurückgebliebenen Regionen des ROG sind untereinander weitgehend kongruent und werden häufig auch zusammengefaßt[1]. Sie decken sich mit dem ersten Typ der hier verwandten Klassifikation, der durch ein unterdurchschnittliches Einkommensniveau und eine unterdurchschnittliche Wachstumskraft gekennzeichnet wurde.
Die Gebiete, bei denen ein "Zurückbleiben zu befürchten" (§ 2 Abs. 1 Nr. 3) ist, werden zwar im ROG in einem Satz mit den wesentlich zurückgebliebenen Regionen genannt, dürften aber von ihrer Struktur her ein völlig anderes Bild bieten und in der hier verwandten Einteilung dem zweiten Typ entsprechen.
Die Klasse der Verdichtungsräume nach dem ROG deckt sich nicht unbedingt mit dem dritten Typ, da im ROG als einziges Kriterium eine wie auch immer definierte "Verdichtung" angewandt wird. Damit ist nicht ausgeschlossen, daß einige dieser Gebiete in die Klasse der wegen ihrer Wirtschaftsstruktur wachstumsgefährdeten Problemregionen des Typs 2 einzuordnen sind bzw. gleichzeitig den evtl. zurückbleibenden Gebieten des ROG zugehören.

Bei der Kategorie "Zonenrandgebiet" kommt ein andersartiges, nämlich geographisches bzw. politisches Einteilungskriterium zur Anwendung. Das muß logischerweise zur Bildung von Schnittmengen führen, indem nämlich die von diesem Kriterium erfaßten Gebiete gleichzeitig einer anderen Kategorie angehören können und vielfach auch angehören[2].

Vergleicht man die beiden Klassifikationen miteinander, dann zeigt sich, daß alle in der hier verwandten Typisierung genannten Problemregionen auch durch die Gebietskategorien des ROG als solche erfaßt werden. Insofern zeigt sich also Übereinstimmung. Dennoch möchte

---

1) vgl. Betrifft: Raumordnungspolitik in den siebziger Jahren, a.a.O., S. 36.

2) vgl. ebenda, Karte der Gebietskategorien nach dem ROG, S. 38/39.

ich der hier benutzten Einteilung unter dem Aspekt der definitorischen Klarheit den Vorzug geben, denn

- die Gebietskategorien des ROG gliedern aufgrund unterschiedlicher Einteilungskriterien die Gesamtmenge der Regionen nicht in separate Teilmengen; dadurch kann eine Region gleichzeitig mehr als einer Kategorie zugehörig sein (z.B. ein wachstumsschwacher Verdichtungsraum im Zonenrandgebiet).
- Innerhalb einer Kategorie werden Regionen zusammengefaßt, die völlig verschiedene Problemlagen aufweisen und demnach auch nach einem unterschiedlichen regionalpolitischen Mitteleinsatz verlangen (z.B. wachstumsstarke und monostrukturierte wachstumsschwache Verdichtungsräume).

Wenn auch mit diesem Negativkatalog die Zielabweichungen der Regionalpolitik in den Vordergrund gestellt werden, so ist daraus jedoch nicht eine Beschränkung der regionalpolitischen Aktivität auf den Raum der Problemgebiete abzuleiten. Natürlich bedarf auch die Erhaltung "gesunder" Verhältnisse der regionalpolitischen Tätigkeit[1]. Auf eine Mobilisierung des privaten Kapitals kann dabei jedoch weitgehend verzichtet werden. "Zur Sicherung der Entwicklung reicht eine Politik infrastruktureller 'Begleitmaßnahmen' aus, die das Entstehen von Engpässen in der Versorgung mit öffentlichen Diensten im weitesten Sinne verhindern soll"[2]. Insofern erscheint die Bezugnahme auf die Problemregionen für die hier anstehende Frage der Mobilisierungspolitik durchaus adäquat.

---

1) vgl. ROG, § 2, (1) 1 und 6.

2) Empfehlungen. Folge 2. Beirat für Raumordnung beim Bundesministerium des Innern. Bonn 1969, Ziff. 21, S. 19.

2. Aufgaben einer regionalpolitisch orientierten Mobilisierungspolitik

2.1. Der zieladäquate Umfang der Kapitalmobilität

Im ersten Teil der Untersuchung wurde festgestellt, daß die Existenz eines per Saldo überlegenen Standortes beim unternehmerischen Kapital keine hinreichende Bedingung für das Zustandekommen eines Mobilitätsaktes bildet, daß m.a.W. die Mobilitätsbereitschaft der aktiven Investoren unvollständig ist. Ehe die Regionalpolitik Mittel zur Erhöhung der Mobilitätsbereitschaft einsetzt, ist zu prüfen, ob es überhaupt im Interesse der Regionalpolitik liegt, bestehende Mobilitätswiderstände aus dem Wege zu räumen und damit die Quantität der Mobilisierungsaktionen zu erhöhen. Eine bedingungslos positive Antwort auf diese Frage ist hier ebensowenig zu erwarten, wie das bei der Mobilität des Faktors Arbeit der Fall ist[1]. Vielmehr kommt es entscheidend auf die qualitative Zusammensetzung und die Richtung der Wanderungsströme hinsichtlich Ausgangs- und Zielort an. Eine Steigerung der Reagibilität des unternehmerischen Kapitals gegenüber regionalen Opportunitätsdifferenzen ist demnach nur dann uneingeschränkt zu bejahen, wenn

1. die Kapitalbewegung eine regionalpolitisch erwünschte Richtung nimmt, d.h. ihren Ausgangsort entlastet und dem Zielort zieladäquate Wachstumschancen vermittelt
2. die Mobilität von solchen Unternehmen in solchen Formen vollzogen wird, die die regionalpolitischen Problemsituationen zu entschärfen vermögen, oder wenn
3. die Regionalpolitik über Instrumente verfügt, die eine zieladäquate Struktur und Richtung der Wanderungsströme herbeizuführen gestatten.

Für die positive Beurteilung der Mobilität des Kreditkapitals gelten die gleichen Kriterien, allerdings mit dem Unterschied, daß den Anforderungen an die Struktur der Wanderungsströme keine besondere Bedeutung zukommt, da es sich beim Kreditkapital um eine relativ homogene, allenfalls nach der Fristigkeit differenzierbare Gesamtmenge handelt.

---

1) vgl. Schneider, H.K., Über die Notwendigkeit..., a.a.O., S. 9 f.

Mit der obigen noch nahezu inhaltsleeren Formulierung wird die Entscheidung über den zieladäquaten Umfang der Mobilität solange aufgeschoben, bis die Bedingungen einer regionalpolitisch wünschenswerten Richtung und Struktur der Wanderungsströme des Kapitals konkretisiert sind. Das soll im folgenden in Kürze geschehen.

2.2. Die zieladäquate Richtung der Kapitalmobilität

2.2.1. Die Standortwahl des unternehmerischen Kapitals

In einem ersten Schritt ist zunächst die Frage der Kongruenz zwischen der unbeeinflußten Standortwahl und der regionalpolitisch erwünschten Standortentscheidung des unternehmerischen Kapitals zu prüfen. Bereits ohne Ansehen der regionalpolitischen Zielsetzungen läßt sich aus der unbestreitbaren Diskrepanz zwischen privaten und sozialen Standortkosten, d.h. aus der Existenz externer Effekte, schließen, daß eine derartige Übereinstimmung nicht mit Notwendigkeit zustande kommt und daß mithin die unbeeinflußte Kapitalmobilität eine regionalpolitisch unerwünschte Richtung einschlagen kann[1]. Von daher ist es dann denkbar, daß etwa die Ballungsräume aufgrund der von ihnen bereitgestellten positiven externen Effekte für die einzelwirtschaftliche Standortentscheidung eine überlegene Opportunität bieten und ihre Attraktivität selbst dann behalten, wenn die optimale Dimension der Agglomeration längst überschritten ist und die sozialen Kosten einer Neuansiedlung den dadurch bereitgestellten Ertrag übersteigen[2]. Umgekehrt wird der in einer unteroptimal agglomerierten Region investierende Unternehmer auf zahlreiche Agglomerationseffekte (Urbanisations- und Lokalisationsvorteile)[3] verzichten müssen, die ihm in den Ballungszentren unentgeltlich zur Verfügung stehen. Darüber hinaus wird er per Saldo möglicherweise positive externe Effekte bereitstellen, die ihm vom Markt nicht honoriert werden[4]. Mithin sind in Gestalt der Agglomerations-

---

1) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 36 ff. Marx, Detlef, Wachstumsorientierte Regionalpolitik, Göttingen 1966, S. 13 f.

2) vgl. Storbeck, D., Die wirtschaftliche Problematik..., a.a.O., S. 66. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 39. Marx, D., a.a.O., S. 14.

3) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 38 f.

4) vgl. Laird, William E., and James R. Rinehardt, Neglected Aspects of Industrial Subsidy, "Land Economics", Vol. XVIII (1967), S. 28.

vorteile Faktoren wirksam, die die einzelwirtschaftliche Standortentscheidung in eine regionalpolitisch unerwünschte Richtung, nämlich in die bereits hochentwickelten oder sogar übermäßig agglomerierten Regionen lenken und dadurch die oben aufgezeigten Problemsituationen verschärfen.

Damit ist jedoch keineswegs die Notwendigkeit, sondern lediglich die Möglichkeit einer Diskrepanz zwischen der freien unternehmerischen Standortwahl und den Erfordernissen der Regionalpolitik begründet. Denn die Agglomerationsvorteile bieten eine Determinante der Standortentscheidung unter anderen, und diese anderen können aufgrund einer andersartigen räumlichen Verteilung durchaus einen entgegengesetzten Einfluß auf die Wanderungsrichtung des Kapitals ausüben. Einen solchen deglomerativen Effekt vermag etwa der Standortfaktor regionales Arbeitskräftepotential auszulösen, der in einer expansiven Volkswirtschaft mit anhaltender Voll- oder gar Überbeschäftigung wie der unsrigen leicht in die Rolle eines Engpaßfaktors gerät und von daher erhebliches Gewicht beanspruchen kann. Die daraus resultierende Arbeitsmarktorientierung der Standortentscheidung läßt Wanderungsströme erwarten, die sich von den Ballungsräumen weg zu den wachstumsschwachen Regionen hin bewegen und damit den Intentionen der Regionalpolitik entsprechen[1].

Damit sind zwei in ihrer Wirkung konträre Determinanten für die Standortwahl und die Mobilitätsrichtung des unternehmerischen Kapitals genannt, nämlich einerseits die von den Agglomerationsvorteilen ausgehende Attraktivität der Ballungsräume mit ihrem zentralisierenden, die eingangs genannten regionalpolitischen Problemsituationen verschärfenden Effekt, und andererseits die durch die Vollbeschäftigung induzierte zunehmende Arbeitsmarktorientierung, die eine Tendenz zur räumlichen Dezentralisation und damit eine zieladäquate Richtung der Mobilität verspricht. Welcher dieser beiden Effekte der stärkere ist und ob mithin die unbeeinflußte unternehmerische Standortentscheidung eine mit den Zielen der Regionalpolitik übereinstimmende Richtung einschlägt, ist mit ausschließlich theoretischen Überlegungen kaum zu entscheiden. Auch das vorliegende empirische Material gestattet keine eindeutige Antwort auf

---

1) vgl. Brenneisen, Reinhold, a.a.O., S. 47 ff.

diese Frage, da die beobachteten Standortentscheidungen in einer nicht zurechenbaren Weise bereits unter dem Einfluß des regionalpolitischen Mitteleinsatzes stehen. Lediglich die deglomerative Wirkung der konjunkturabhängigen Arbeitsmarktorientierung findet in dem statistischen Material eine Bestätigung: Der Anteil der in ländlichen Regionen angesiedelten Betriebe (gemessen nach der Zahl der Beschäftigten) fiel von 75 % in der Periode 1964/65 auf 65 % in den Rezessionsjahren 1966/67.[1)]

Ob diese deglomerative Tendenz ausreicht und ob die Regionalpolitik mit dem bisher eingesetzten Instrumentarium die Wanderungsrichtung des unternehmerischen Kapitals so weit im Griff hat, daß sie sich an eine Beseitigung der Mobilitätswiderstände und eine Erhöhung der Mobilitätsbereitschaft heranwagen kann, ist jedoch strittig. Die seit 1955 in der Bundesrepublik betriebene systematische Erfassung der Mobilitätsfälle des unternehmerischen Kapitals[2)] zeigt, daß die "ländlichen Gebiete" von 1958 an einen nach der Beschäftigtenzahl gemessen stärkeren Anteil an den Neuansiedlungen für sich gewinnen konnten[3)]. Im Beobachtungszeitraum 1964/65 machten die in diesen Gebieten angesiedelten Betriebe sogar 75 % der Ansiedlungen überhaupt aus, ein Satz, der zwar in der rezessionsgeprägten Periode 1966/67 auf 65 % sank (beides gemessen nach der Anzahl der Beschäftigten), der aber dennoch eine stark deglomerative Tendenz der Standortwahl erkennen läßt[4)]. Insofern liegt es nahe, hinsichtlich der Erfolgsaussichten der Regionalpolitik Optimismus zu pflegen und die Bemühungen um eine erhöhte Mobilität des unternehmerischen Kapitals zu verstärken.[5)]
Allerdings sind die angeführten empirischen Daten, genauer gesagt, deren Aussagewert, nicht unbestritten. Die Kritik setzt an bei der gewählten Abgrenzung der "ländlichen Gebiete" gegenüber den "Ballungsräumen", die entsprechend den Vorschlägen des SARO-Gutachtens

---

1) vgl. Die Standortwahl... 1966/67, a.a.O., S. 24.

2) vgl. ebenda.

3) vgl. Die Standortwahl... 1961 bis 1963, a.a.O., S. 6, ohne exakte Zahlenangabe.

4) vgl. Die Standortwahl... 1966 und 1967, a.a.O., S. 24.

5) vgl. Jahresgutachten des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 1965/66, Stabilisierung ohne Stagnation, Stuttgart und Mainz 1965, S. 161 f.

durchgeführt wurde[1]. Der Vorwurf richtet sich gegen eine zu enge Definition des Begriffs "Ballungsräume", durch die auch Umlandzonen als "ländliche Gebiete" deklariert werden, die noch dem Verflechtungsbereich der Ballungen zuzurechnen sind[2]. Faßt man nämlich die Agglomerationsräume im Sinne der Boustedt'schen Stadtregionen[3], dann ist festzustellen, daß sich das "Gros der 1964/65 neu angesiedelten Industriebetriebe - vor allem die überwiegende Mehrzahl der beschäftigungsstarken Betriebe -" in den derart definierten Ballungsräumen niedergelassen hat[4].
Wenn also einer Definition der Agglomerationsräume im Sinne der "Stadtregionen" der Vorzug gegeben wird, dann ist die ursprüngliche Hypothese von einer deglomerativen Wirkung der unternehmerischen Standortentscheidung nicht mehr aufrechtzuerhalten, und von einem Wanderungstrend der Industrie zu den ländlichen Problemgebieten kann nicht mehr die Rede sein. Zutreffender wäre vielmehr die These von einem Wachstum der Ballung in den Raum, was zweifellos einer agglomerativen Entwicklung entspricht. Die Frage, ob die Wanderungsrichtung der Kapitalmobilität den Zielen der Regionalpolitik entgegenkommt und ob dementsprechend eine stärkere Mobilitätsbereitschaft erwünscht und anzustreben ist, wird damit zu einem Streit um die zweckmäßige Definition. Ohne hier in eine ausführliche Diskussion über dieses Problem eintreten zu wollen, scheint mir dabei die engere Fassung des Begriffs "ländliches Gebiet" problemgerechter

---

1) vgl. Die Standortwahl... 1961 bis 1963, a.a.O., S. 2; Die Raumordnung in der Bundesrepublik Deutschland. Gutachten des Sachverständigenausschusses für Raumordnung. Stuttgart 1961, S. 35 ff.; die hier referierten Einwände stammen von Vogt, Klaus, Zur Rentabilität von Maßnahmen der Stadt- und Dorferneuerung, Göttingen 1969, S. 70 ff.

2) vgl. ebenda, S. 72.

3) vgl. Boustedt, Olaf, Wesen und Bedeutung der Stadtregionen. Eine kurzgefaßte Darstellung. In: Stadtregionen in der Bundesrepublik Deutschland, hrsg. von der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Band XIV, Raum und Bevölkerung 1, Bremen 1960, S. 1 ff.

4) vgl. Vogt, K., Zur Rentabilität..., a.a.O., S. 73. Eine quantitative Angabe macht Vogt leider nicht. Ein Blick auf die kartographische Darstellung der Ansiedlungsfälle, wie sie den obengenannten Berichten zur Standortwahl beiliegen, spricht jedoch für seine These.
Vgl. auch Boustedt, Olaf, Regionale Entwicklungstendenzen in der bayrischen Industrie 1953 bis 1958. In: Industrialisierung ländlicher Räume, a.a.O., S. 110 ff.

zu sein und den Vorzug zu verdienen. Sie beschränkt nämlich diesen Terminus auf die eigentlichen Problemgebiete im ländlichen Raum und läßt die völlig anders gearteten Umlandzonen der (eng definierten) Ballungsräume m.E. mit Recht aus, da diese auch ohne regionalpolitische Hilfestellung günstige Zukunftsperspektiven haben: Sie weisen im Vergleich zu den Ballungskernen und zu den ländlichen Gebieten die höchsten Zuwachsraten der Bevölkerung auf[1] und sind deshalb für arbeitsmarktorientierte Betriebe attraktiv[2]. Gleichzeitig profitieren sie von der Nähe der Ballungskerne und können den standortsuchenden Unternehmen deren Agglomerationsvorteile anbieten[3]. Insofern behaupten sie bei dem Wettbewerb um Neuansiedlungen eine außerordentlich günstige Position.

Wenn demnach die bisherigen Standortentscheidungen, vorsichtig formuliert, noch nicht in erwünschtem Maße den eigentlichen Problemgebieten zugute gekommen sind und einen zumindest noch nicht stark genug ausgeprägt deglomerativen Effekt entfaltet haben, dann muß der Versuch einer Beseitigung der Mobilitätshemmnisse Hand in Hand gehen mit dem Bemühen um eine wirkungsvollere Einflußnahme auf die Richtung der solchermaßen induzierten Wanderungsströme. Nun kann dieses letztgenannte Problem im Rahmen dieser Untersuchung nicht weiter diskutiert werden. Mit dem Hinweis auf die bereits vielfach zitierte Analyse von Klaus Töpfer[4], in der diese Frage eine zentrale Stellung einnimmt, soll im weiteren Verlauf unterstellt werden, daß der Regionalpolitik wirkungsvolle Lenkungsinstrumente zur Verfügung stehen, die es ihr gestatten, eine auf die Erhöhung der Mobilitätsbereitschaft des unternehmerischen Kapitals gerichtete Politik zu wagen, ohne befürchten zu müssen, daß die Wanderungsströme eine unerwünschte Richtung einschlagen.

2.2.2. Die Standortwahl des Kreditkapitals

Aus den Oberlegungen des ersten Teils dieser Untersuchung ergab sich, daß dem Kreditkapital aufs Ganze gesehen eine sehr hohe Mo-

---

1) vgl. Schwarz, K., Stand, Entwicklung und Struktur der Bevölkerung. In: Stadtregionen in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 145.

2) vgl. Vogt, K., Zur Rentabilität..., a.a.O., S. 73 f.

3) vgl. ebenda, S. 74.

4) Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O.

bilitätsbereitschaft zuzusprechen ist. Die regionalpolitische Bewertung dieses Faktums hängt ebenso wie beim unternehmerischen Kapital davon ab, ob die Wanderungsströme von sich aus in eine zieladäquate Richtung gehen oder sich dahin lenken lassen. Das Problem der qualitativen Struktur der Mobilität spielt beim Kreditkapital keine nennenswerte Rolle, da es sich, wie bereits gesagt, dabei um eine relativ homogene Gesamtmenge handelt.

Wie früher ausgeführt wurde, kennt ein großer, wenn nicht gar bestimmender Teil der inaktiven Investoren keine Standortpräferenzen, sondern bedient eine Kreditnachfrage gleicher Bonität unabhängig von deren Standort. Damit bestimmt die regionale Verteilung der Nachfrage bei gleicher Bonität die Richtung der Kreditkapitalströme mit der Folge, daß die Gebiete mit einer im Verhältnis zu dem Angebot aus heimischen Quellen hohen Kapitalnachfrage Kreditkapitalwanderungen auf sich ziehen. Demgegenüber werden Regionen mit einem geringen Umfang der dort entwickelten Kreditnachfrage wenig von den Mobilitätsbewegungen profitieren oder sogar Teile des regionalen Kapitalaufkommens durch Wanderung verlieren[1]. Daraus allein läßt sich noch nicht schließen, daß die Richtung der Kreditkapitalmobilität einen agglomerativen Effekt auslöst und insofern den Zielsetzungen der Regionalpolitik zuwiderläuft. Von einer solchen Tendenz kann nur dann die Rede sein, wenn sich die bereits hoch entwickelten Regionen decken mit solchen, die einen Importbedarf an Kreditkapital aufweisen. Geht dagegen die Kreditnachfrage überwiegend von den weniger entwickelten Gebieten aus, dann ist die hohe Mobilitätsbereitschaft des Kreditkapitals positiv zu beurteilen. Unter der Annahme, daß die überdurchschnittlich wachsenden Regionen einen ebenfalls überdurchschnittlichen Kreditbedarf und damit eine besondere Attraktivität für das mobilitätsbereite Kreditkapital entwickeln, stellt sich dann die Frage, ob die bereits hoch entwickelten oder die ländlichen Gebiete das stärkere Wachstum aufweisen. Damit wird ein Problem wieder aufgeworfen, das bei der vorangehenden Erörterung der Mobilitätsrichtung des unternehmerischen Kapitals bereits diskutiert wurde und in der Literatur eine widersprüchliche Antwort fand. Geht man von der umfassenderen Definition der Stadtregion aus und schlägt dementsprechend die besonders expansiven

---

1) vgl. Egner, E., a.a.O., S. 38; Pincus, John A., Discussion Paper..., a.a.O., S. 218.

städtischen Umlandzonen den Ballungsräumen zu, dann wird man annehmen müssen, daß die Mobilität des Kreditkapitals vornehmlich den Agglomerationsräumen und nicht den ländlichen Gebieten zugute kommt und insofern die bestehenden regionalpolitischen Problemlagen verschärft[1].

Wenn damit auch die hohe Mobilitätsbereitschaft des Kreditkapitals für die Zielsetzungen der Regionalpolitik eher nachteilige Auswirkungen hat, so ist diesem Faktum dennoch ein positiver Aspekt abzugewinnen. Sollte es nämlich der Regionalpolitik gelingen, die Wachstumsrate der weniger entwickelten Gebiete auf ein befriedigendes, d.h. überdurchschnittliches Niveau zu bringen[2], sei es durch die Förderung der bereits dort ansässigen Unternehmen oder durch eine erfolgreiche Ansiedlungspolitik, dann wird die Mobilität des Kreditkapitals der dadurch geschaffenen Nachfrage folgen und die deglomerative Wirkung einer solchen Politik ebenso unterstützen, wie sie heute bestehende Agglomerationstendenzen verstärkt. Damit ist gleichzeitig das Instrument zur zieladäquaten Lenkung der Wanderungsströme des Kreditkapitals genannt: nämlich die Erhöhung der Kreditnachfrage in den zu fördernden Problemgebieten. Indem eine hinsichtlich Umfang, Richtung und Qualität erfolgreiche Mobilisierung des unternehmerischen Kapitals diesen Effekt bereitstellt, kann sich eine Mobilisierungspolitik auf die Beeinflussung des unternehmerischen Kapitals beschränken und darauf vertrauen, daß das Kreditkapital den Bewegungen der aktiven Investoren folgt. Deshalb erscheint es gerechtfertigt, wenn die spätere Diskussion des Mitteleinsatzes lediglich das unternehmerische Kapital als Objekt der Mobilisierungspolitik betrachtet.

2.3. Die zieladäquate Struktur der Kapitalmobilität

2.3.1. Anforderungen an die Qualität eines Mobilitätsvorhabens

Nachdem nun unterstellt ist, daß die Wanderungsbewegungen des Kapitals eine zieladäquate Richtung nehmen, nämlich von den übermäßig

1) vgl. Frerich, Johannes, Ursachen und Wirkungen der regionalen Differenzierung der Spartätigkeit in Industrieländern. Ein Beitrag zur Analyse der wirtschaftlichen Raumgestaltung in der Bundesrepublik Deutschland. Berlin 1969, S. 115 ff.; Myrdal, Gunnar, Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, Stuttgart 1959, S. 26.
2) vgl. Vogt, K., Zur Rentabilität..., a.a.O., S. 77.

verdichteten Ballungsräumen weg hin zu den unterentwickelten Problemgebieten, bleibt jetzt zu untersuchen, welche Anforderungen seitens der Regionalpolitik an die qualitative Struktur der Wanderungsströme zu stellen sind. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit seien hier einige der wesentlichen Anforderungen genannt:

1. Eine erste Voraussetzung bildet die langfristige Existenzfähigkeit von Ansiedlungsvorhaben[1]. Mobilisierungsvorhaben nämlich, die lediglich als Anpassungsmaßnahme an eine vorübergehende Boomsituation geplant sind und im Falle eines Beschäftigungsrückganges revidiert werden, sind ebenso unerwünscht wie solche, die zwar als langfristige Vorhaben konzipiert sind, aber eine überdurchschnittliche Anfälligkeit gegenüber konjunkturellen oder strukturellen Krisen aufweisen. Andernfalls wird die Wachstumsschwäche der aufnehmenden Region ersetzt oder gar ergänzt durch eine Krisenschwäche, und die Problemgebiete kommen in eine Situation, in der "sie laufen müssen, um still zu stehen, weil ihre neu angesiedelten Betriebe nur zu ihnen kommen, um dort in Konkurs zu gehen"[2].

2. Erwünscht sind solche Mobilitätsvorhaben, deren Arbeitskräftenachfrage der qualitativen Struktur des Arbeitsangebotes in der aufnehmenden Region angepaßt ist. Wird nämlich von einem neu anzusiedelnden Betrieb der Boden der Qualifikationspyramide der Arbeitskräfte in relativ großem Umfang oder gar vollständig, die Höhe aber nur unzulänglich ausgenutzt, dann erfährt der qualitative Erosionsprozeß dieser Region eine Verstärkung, und die Zielsetzung der Wirtschaftsförderung wird pervertiert. Die höher qualifizierten Arbeitskräfte nämlich bleiben arbeitslos und ohne Aussicht auf zukünftige Beschäftigung durch weitere Neuansiedlungen, da die Attraktivität der Region durch die einseitige Beanspruchung des Arbeitsmarktes nur noch für Betriebe mit einem überdurchschnittlich hohen Anteil qualifizierten Personals besteht. Für deren Ansiedlung fehlen jedoch zumindest in ländlichen

---

1) vgl. Empfehlungen. Folge 2., a.a.O., Ziff. 28, S. 17.

2) Thompson, W.R., Internal and External Factors in the Development of Urban Economies. In: Issues in Urban Economics, ed. by H.S. Perloff and L. Wingo jr., Baltimore 1968, S. 56, zitiert nach und übersetzt von Vogt, K., Zur Rentabilität..., a.a.O., S. 78.

Problemgebieten andere wesentliche Voraussetzungen[1] (Agglomerationsvorteile, Wohn- und Freizeitwert u.ä.).

3. Zieladäquat sind ferner solche Mobilitätsvorhaben, die entweder selbst eine über dem Durchschnitt der Gesamtwirtschaft liegende Expansion entfalten oder eine ebensolche Entwicklung anderer Unternehmen in dieser Region anregen bzw. dem regionalen Wachstum durch die Attraktion zusätzlichen unternehmerischen Kapitals dienen. Begründet wird diese Forderung in nahezu tautologischer Weise durch die Definition der Problemregionen als wachstumsschwache Gebiete. Sollen nämlich diese Regionen auf das Wachstumsniveau der übrigen gebracht werden, dann bedarf es der Zufuhr überdurchschnittlich expansiver oder expansionsauslösender Betriebe[2].

   Nun sollten allerdings diese Anforderungen bei den Problemregionen, die gleichzeitig wachstums- und einkommensschwach da stehen, nicht zu streng angewandt werden. Denn für solche Gebiete vermag die Ansiedlung eines nur wenig expansiven Betriebes zumindest auf die Beschäftigungs- und Einkommenssituation vorteilhaft zu wirken, wenn auch damit der Durchbruch zu einer eigendynamischen regionalen Entwicklung nicht erreicht werden kann. Gebiete mit einem (noch) hohen Einkommensniveau, deren Problem lediglich in der unterdurchschnittlichen Wachstumsrate der dort ansässigen Unternehmen liegt, sollten von Neuansiedlungen allerdings in der Tat eine überdurchschnittliche Expansionskraft fordern.

4. Bei dieser Anforderung liegt der Fall umgekehrt: Für die einkommensschwachen Regionen ist sie unverzichtbar, für die wachstumsschwachen Gebiete ist sie lediglich wünschenswert: Die Wertschöpfung je Erwerbstätigem bei einem Ansiedlungsvorhaben sollte über dem Durchschnitt dieser Kennziffer in der betreffenden Region liegen[3]. Falls diese Bedingung nämlich nicht gegeben ist, führt die Ansiedlung zu einer Verschärfung der Problemsituation, nämlich

---

1) vgl. Vogt, K., Zur Rentabilität..., a.a.O., S. 77 f; Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 46 ff.

2) vgl. Vogt, K., Zur Rentabilität..., a.a.O., S. 79.

3) vgl. Empfehlungen. Folge 2., a.a.O., Ziff. 31 - 32, S. 18 f.

der Einkommensschwäche, es sei denn, die Arbeitskräftenachfrage richte sich auf bisher unbeschäftigte Personen[1].

2.3.2. Beurteilung verschiedener Mobilitätsformen

Im folgenden soll nun untersucht werden, inwieweit die im ersten Teil der Untersuchung begründete und durch Beobachtungen bestätigte Struktur der Mobilität des unternehmerischen Kapitals diesen Anforderungen entspricht. Als herausragendes Ergebnis war das mit verschiedenen Argumenten zu begründende Übergewicht partieller Mobilitätsvorhaben gegenüber den Totalverlagerungen herausgestellt worden. Auf den ersten Blick mag es scheinen, daß dieser Aspekt der Mobilitätsstruktur im Vergleich zur branchenmäßigen Zusammensetzung der Wanderungsströme an Bedeutung zurücksteht und daß es bei der Beurteilung in erster Linie darauf ankommt, ob die neuangesiedelten Unternehmen einer wenig konjunkturanfälligen, wachstumsstarken und wertschöpfungsintensiven Branche angehören. Dem ist jedoch entgegenzuhalten, daß die Eigenschaften einer Branche keineswegs die entsprechenden Merkmale des einzelnen Unternehmens eindeutig determinieren und daß nicht einmal der Rückschluß von einem Unternehmen auf die Charakteristika des davon durchgeführten Mobilitätsvorhabens generell erlaubt ist, es sei denn, es handle sich um eine Totalverlagerung. Konkret gesprochen heißt das: Die Zugehörigkeit zu einer expansiven Branche garantiert nicht die Wachstumsstärke des einzelnen Unternehmens und selbst die Dynamik eines Unternehmens schließt die Gründung eines stagnierenden Zweigwerkes nicht aus. Deshalb erscheint es gerechtfertigt, zunächst einmal das Phänomen der partiellen Mobilität unabhängig von der Branchenzugehörigkeit auf seine Zielkonformität hin zu untersuchen und dabei als Vergleichsmaßstab die Totalverlagerung eines gleichartigen Unternehmens heranziehen.

Die erste Forderung an ein regionalpolitisch sinnvolles Mobilitätsvorhaben verlangte dessen dauerhaften und stabilen Bestand am neuen Standort. Dazu gleich eine Hypothese: Partielle Mobilitätsvorhaben zeigen sich ceteris paribus in der Tendenz anfälliger gegenüber konjunkturellen, branchen- oder unternehmensspezifischen Krisen als komplette Unternehmungen, wie sie bei Totalverlagerungen entstehen.

---

1) vgl. Empfehlungen. Folge 2., a.a.O., Ziff. 33, S. 19.

Sieht sich nämlich ein räumlich dezentralisiertes Unternehmen einem wie auch immer verursachten Nachfragerückgang gegenüber, dann besteht die Gefahr, daß die notwendig werdenden Anpassungsmaßnahmen schwergewichtig den dezentralisierten Unternehmensteilen angelastet werden und das Stammwerk weniger hart treffen. Leider existieren m.W. keine empirischen Untersuchungen über die Persistenz von Neuansiedlungen, differenziert nach der Art der Mobilitätsvorhaben, die einen Test dieser Hypothese zuließen[1]. Es lassen sich jedoch einige Argumente zur Stützung der genannten These anführen:

1. Zweigwerke weisen in der Regel gegenüber den Stammwerken einen höheren Anteil von in der Produktion beschäftigten Arbeitskräften auf, da die Verwaltungs- und Leitungsfunktionen beim Stammwerk zumindest stärker besetzt sind, wenn nicht gar vollständig dort verbleiben. Wenn nun ein Nachfragerückgang mit Entlassungen von Arbeitskräften beantwortet werden soll, dann sind davon die Produktionsabteilungen erfahrungsgemäß stärker betroffen, sei es deshalb, weil der von den anderen Unternehmensbereichen zu leistende Arbeitsaufwand von Nachfrageschwankungen weniger tangiert wird, oder deshalb, weil die dort mit einem größeren Anteil vertretenen qualifizierten und spezialisierten Kräfte beim Wiederaufschwung schlechter ersetzt werden können.

2. Liegen die Stammwerke, wie das häufig der Fall ist, in Ballungsräumen mit angespannter Arbeitsmarktlage, dann sind die dort im Falle eines Nachfragerückgangs entlassenen Arbeitskräfte für das Unternehmen unwiederbringlich verloren, besonders dann, wenn die Krise lediglich eine Branche oder gar nur ein Unternehmen trifft. Die am Standort der Zweigwerke freigesetzten Kräfte stehen dagegen im Falle eines Wiederaufschwungs möglicherweise wieder zur Verfügung, wenn dieser Standort in einem Problemgebiet mit geringen Beschäftigungsmöglichkeiten liegt.

3. Je geringer die Anforderungen eines Arbeitsplatzes an die speziellen Kenntnisse, Fähigkeiten und die Erfahrung der dort Tätigen,

---

1) In der Persistenzanalyse von Esenwein-Rothe wird lediglich nach Branchenzugehörigkeit, Größe und Typ des Standortes differenziert. Vgl. Esenwein-Rothe, Ingeborg, Die Persistenz von Industriebetrieben in strukturschwachen Wirtschaftsgebieten. In: Industrialisierung ländlicher Räume..., a.a.O., S. 65 ff.

um so leichter ist deren Entlassung durch die Einstellung anderer Arbeitskräfte im Falle des Wiederaufschwungs zu kompensieren und umgekehrt. Demnach werden Unternehmensteile mit einer Qualifikationspyramide der Beschäftigten von relativ geringer Höhe von Anpassungsmaßnahmen stärker betroffen. Dazu gehören Zweigwerke nahezu generell, insbesondere dann, wenn sie in ländlichen Problemgebieten liegen.

4. In vielen, allerdings keineswegs in allen Fällen arbeiten die Zweigwerke mit einer geringeren Kapitalintensität als die Stammwerke. Das erscheint einsichtig, weil bei dem in ländlichen Gebieten niedrigeren Lohnniveau und dem dort in höherem Umfang vorhandenen Arbeitskräftepotential vornehmlich relativ arbeitsintensive Produktionszweige angesiedelt und entsprechende Produktionsverfahren angewandt werden. Darüber hinaus bietet sich dort häufig die Möglichkeit, die Kapitalbindung durch die Nutzung von Grundstücken und eventuell sogar Gebäuden auf Pachtbasis zu verringern. Wenn diese Verhältnisse zutreffen, liegt es nahe, einen Nachfragerückgang vornehmlich den Zweigwerken anzulasten, weil die Produktionseinschränkung dort wegen der geringeren Fixkostenbelastung einen stärkeren Kostenrückgang bringt. Die Erfahrung zeigt sogar, daß zahlreiche Ansiedlungsvorhaben insbesondere in ländlichen Gebieten von vorneherein auf eine Flexibilität gegenüber Nachfrageschwankungen hin angelegt und somit als Konjunkturpuffer konzipiert sind[1].

Diese Argumente machen hinreichend deutlich, daß eine vornehmlich in der Form der partiellen Mobilität vollzogene Kapitalwanderung unter dem Gesichtspunkt der Stabilität der Problemgebiete selbst problematisch ist. Natürlich werden nicht alle Arten der partiellen Mobilität in gleicher Weise von dem Vorwurf der Instabilität betroffen. Die Gründung einer Tochtergesellschaft mit allen unternehmerischen Funktionen und einem eigenen Produktionsprogramm beispielsweise ist für die aufnehmende Region einer Totalverlagerung

---

1) vgl. Brenneisen, R., a.a.O., S. 52 f. Zu deutlich tragen nach Ansicht dieses Autors zahlreiche Vorhaben "Züge der Zeitweiligkeit und des Konjunkturbewußtseins" und stellen deshalb keinen "Beitrag zur echten Sanierung...", sondern eine zusätzliche soziale Gefährdung dar.

gleichzustellen, wenn sie auch als partielles Mobilitätsvorhaben zu bezeichnen ist. Entkräftet werden die Einwände auch dann, wenn die räumliche Dezentralisierung mit einer konsequenten Arbeitsteilung einhergeht und dann eine beliebige Aufteilung der Anpassungslast auf die verschiedenen Betriebsteile ausschließt. Ähnliches gilt für die mit einem relativ hohen Kapitaleinsatz durchgeführten und von daher auf Dauerhaftigkeit und gleichmäßige Auslastung angelegten Zweigwerke[1].

Generell jedoch dürfte eine Totalverlagerung ceteris paribus die größere Stabilität gewährleisten.

Die zweite Forderung an die zum Zuge kommenden Mobilitätsvorhaben betraf deren Arbeitskräftenachfrage hinsichtlich ihrer qualitativen Struktur. Zwar weist die Qualifikationspyramide der Arbeitskräfte in den wenig industrialisierten Regionen eine geringe Höhe auf. Insofern kommt dort, anders als in den industriellen Problemgebieten, eine Ansiedlung von Betrieben mit hohen Anforderungen an die Qualifikation der Arbeitskräfte nicht in Frage. Bei einem Übergewicht partieller Mobilitätsvorhaben, insbesondere solcher mit reinen Produktionsaufgaben, besteht jedoch die Gefahr, daß das vorhandene Arbeitskräfteangebot einseitig ausgenutzt wird. Indem nämlich derartige Betriebe lediglich Arbeitskräfte für die Produktion benötigen und diesen Sektor des Arbeitsangebotes möglicherweise ausschöpfen, entheben sie andere Arbeitskräfte, beispielsweise Absolventen weiterführender Schulen, nicht der Notwendigkeit, außerhalb der Region eine Beschäftigung zu suchen. Damit wird eine wesentliche Zielsetzung der Regionalpolitik, nämlich die Verhinderung der qualitativen Erosion, negativ betroffen. Totalverlagerungen zeigen sich demnach ceteris paribus auch unter dieser Anforderung überlegen.

Die dritte Forderung galt der Wachstumskraft der neu anzusiedelnden Betriebe. Dabei spielt natürlich die Branchenzugehörigkeit eine entscheidende Rolle. Sofern dieser Einfluß hier außer acht gelassen wird, kann die Hypothese formuliert werden:

---

1) Wenn dadurch ein hinsichtlich der Produktionstechnik dem Stammwerk überlegener Betriebsteil entsteht, dann mag sogar die umgekehrte Entwicklung möglich sein, daß nämlich der Nachfragerückgang schwergewichtig vom Stammwerk getragen wird.

Partielle Mobilitätsvorhaben dienen ceteris paribus dem regionalen Wachstum weniger als Totalverlagerungen. Das gilt sowohl für das eigene Wachstum des betreffenden Betriebes wie auch für die Stärke der von ihm ausgehenden Wachstumsimpulse.

Im Falle einer Totalverlagerung wirkt nämlich nach Abschluß einer solchen Maßnahme die generell beobachtete Standortbeharrungstendenz[1] zugunsten der aufnehmenden Region, mit der Folge, daß das Wachstum des betreffenden Unternehmens in diesem Gebiet vollzogen wird, solange nicht ein "push"-Effekt eine erneute Mobilitätsentscheidung erzwingt. Handelt es sich dagegen bei der Ansiedlung um ein Mobilitätsvorhaben partieller Art, dann muß sich der aufnehmende Standort die ebenfalls vorhandene Standortbeharrungspräferenz mit einem anderen Standort, nämlich dem des Stammwerkes, teilen. Die Entscheidung für eine Expansion außerhalb der ersten Region bedarf dann nicht mehr eines "push"-Effektes. Vielmehr reicht ein "pull-effect" seitens des Stammsitzes oder eines anderen bereits ebenfalls genutzten Standortes aus, um das Wachstum dort stattfinden zu lassen.

Ein zweiter Gesichtspunkt betrifft die indirekten Wachstumswirkungen eines Ansiedlungsvorhabens, d.h. die davon auf andere Betriebe ausgehenden Wachstumsimpulse. Ein maßgeblicher Faktor für deren Stärke ist der Umfang der von dem neu angesiedelten Unternehmen ausgehenden Nachfrage nach regionalen Produkten. Im Extremfall, bei einem Zweigwerk mit der Funktion einer Zwischen- oder Endbearbeitung von in anderen Unternehmensteilen gefertigten Waren (Beispiel: Montagewerke), entfallen solche Wachstumsimpulse nahezu ganz. Der neue Betrieb nimmt allenfalls gelegentlich heimische Reparaturdienste in Anspruch, steht aber ansonsten isoliert in der Region und vermag mangels eigener Nachfrage auch keine weiteren Betriebe auf der Vorleistungsstufe nach sich zu ziehen. Nicht ganz so kraß, aber immerhin ungünstiger als im Falle einer Totalverlagerung zeigt sich die Situation bei einem Zweigwerk, das zwar einen Bedarf an Vorlieferungen fremder Unternehmen entwickelt, dessen Beschaffungsfunktion je-

---

1) Diese Beharrungstendenz wird allerdings nach einem erfolgreich vollzogenen Mobilitätsakt nicht mehr so groß sein wie vorher, da Mobilitätserfahrungen vor allem die unter dem Informationsaspekt bedeutsamen Wanderungswiderstände abzubauen pflegen. Vgl. Luttrell, W.F., a.a.O., S. 41.

doch vom Stammwerk wahrgenommen wird, wie das häufig der Fall ist. Dabei erscheint es denkbar, daß die bestehenden Beziehungen zu Vorlieferanten mit an den neuen Standort übernommen werden und daß dort keine Nachfrage entsteht, soweit hier nicht Transportkostenvorteile ins Spiel kommen[1].

Zweifellos kennzeichnen diese beiden Situationen nicht den Regelfall. Es gibt sicherlich zahlreiche Zweigwerke, die in einer intensiven Interaktion mit anderen Unternehmen oder Betrieben ihrer Region stehen, wobei natürlich die Branchenstruktur des jeweiligen Gebietes eine Rolle spielt. Es sollte jedoch andererseits kein Zweifel daran bestehen, daß bei gegebener Wirtschaftsstruktur einer Region die Ansiedlung eines gegebenen Betriebes stärkere Impulse auf die regionale Entwicklung freizusetzen vermag, wenn die Unternehmensleitung sich ebenfalls dort niederläßt und damit intraregionale Kommunikationsmöglichkeiten schafft, die bei einer Zweigwerksgründung mit ausschließichen Produktionsaufgaben außerhalb der Region bleiben. Oder anders formuliert: Erst die Anwesenheit der Unternehmensleitung bringt die heimischen Anbieter von Vorleistungen in den vollen Genuß der durch die räumliche Nähe des Nachfragers ermöglichten Vorteile.

Die letzte der genannten Forderungen an die Qualität eines Mobilitätsvorhabens beinhaltet die Bedingung, daß die Wertschöpfung je Erwerbstätigem über dem Durchschnitt dieser Kennziffer in der Problemregion liegen müsse, wenn die Ansiedlung regionalpolitisch sinnvoll sein soll. Auch hier erscheint die Attraktion eines kompletten Unternehmens unter sonst gleichen Umständen günstiger als die eines Unternehmensteils, da das letztere weniger hoch qualifizierte und entsprechend hoch bezahlte Arbeitskräfte benötigt und dementsprechend einen geringeren Effekt auf die regionale Einkommensentwicklung auslöst.

---

1) Law stellte bei der Analyse von 27 Betrieben ähnlichen Typs (Zweigwerke mit einem von Vorlieferungen unabhängigen Produktionsprozeß ohne Beschaffungs- und Absatzfunktion) fest, daß nahezu keine Geschäftsbeziehungen zu dort bereits ansässigen Produzenten bestanden und auch kein Bedürfnis danach empfunden wurde. Vgl. Law, D., a.a.O., S. 153.

Insgesamt gesehen wird die Totalverlagerung den genannten vier Anforderungen an die Qualität eines Mobilitätsvorhabens am besten gerecht: Unter dem Aspekt der Stabilität, der Arbeitskräftenachfrage, des Wachstums und des Einkommens zeigt sie sich ceteris paribus partiellen Mobilitätsvorhaben bei der Entschärfung regionalpolitischer Problemsituationen überlegen. Daraus kann jedoch noch kein endgültig negatives Urteil über die partielle Mobilität schlechthin gefällt werden. Zwischen der Totalverlagerung als dem einen Extrem und der Gründung eines Zweigbetriebes mit 10 oder 15 Arbeitskräften und einer entsprechenden Anzahl von Nähmaschinen im Tanzsaal eines dörflichen Gasthauses als dem anderen Extrem existiert eine Vielfalt von Formen der partiellen Mobilität[1]. Je näher eine Zweigwerksgründung in ihren Merkmalen dem kompletten Unternehmen kommt, um so positiver ist sie zu beurteilen und umgekehrt. Für die regionalpolitische Beurteilung kommt es demnach darauf an, zu welchem Ende der Skala zwischen diesen beiden Extremen die in den Problemgebieten angesiedelten Mobilitätsfälle hin tendieren. Dabei muß differenziert werden zwischen den industriellen und den ländlichen Problemgebieten. Die ersteren (Beispiel: Ruhrgebiet 1966/67) bieten vor allem Arbeitskräftereserven mit einem hohen Qualifikationsniveau, daneben ein in der Regel mindestens durchschnittliches Niveau der Infrastrukturausstattung und, wenn es sich nicht um extreme Monostrukturen handelt, zahlreiche Agglomerationsvorteile. Ihre Attraktivität für Totalverlagerungen oder Zweigwerksgründungen mit weitem Funktionsumfang sollte deshalb ansehnlich sein[2]. Die ländlichen Problemgebiete weisen als Aktivposten dagegen lediglich ein zudem noch qualitativ unterdurchschnittliches Arbeitskräftereservoir auf. Für die Totalverlagerung selbst und die zur Totalverlagerung hin tendierenden Formen der partiellen Mobilität fehlen ihnen u.a. die Agglomerationsvorteile, ein breites Angebot von Arbeitskräften höherer Qualifikation und mitunter sogar die räumliche Dichte. Was ihnen dann an Ansiedlungsfällen bleibt, sind großenteils kleinere Betriebe mit reinen Produktionsaufgaben, mit geringer Kapitalintensi-

---

1) Eine Typisierung partieller Mobilitätsvorhaben findet sich beispielsweise bei Luttrell, W.F., a.a.O., S. 127 ff.

2) vgl. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 49 f.

tät[1], mit niedrigen Anforderungen an das Qualitätsniveau des Standortes, kurzum mit Eigenschaften, die denen eines Satellitenbetriebes erheblich näher kommen als denen einer Totalverlagerung. Insofern erfüllen sie die genannten Anforderungen in einer nicht befriedigenden Weise[2].

Ein Alarmsignal, wenn auch keinen Beweis für eine unzureichende qualitative Struktur der Wanderungsströme gibt die in der Rezession 1966/67 deutlich hervorgetretene Konjunkturanfälligkeit insbesondere der ländlichen Problemgebiete: 22,2 % aller in den Jahren 1966/67 stillgelegten Betriebe mit 13,4 % der dadurch verlorenen Arbeitsplätze entfallen auf diese Gebiete[3]. Zwar geht aus der genannten Quelle nicht hervor, ob es sich bei den Stillegungen um in der Hochkonjunktur neu angesiedelte Betriebe handelt, die in der Rezession als Konjunkturpuffer benutzt werden, oder ob vornehmlich alteingesessene Unternehmen ihre Tätigkeit eingestellt haben. In jedem Falle weist dieses Ergebnis die Regionalpolitik auf die Notwendigkeit hin, die Qualität der Kapitalwanderung stärker zu beachten.

2.3.3. Beurteilung der Branchenstruktur der Kapitalmobilität

Die in den vorangehenden Ausführungen ausgesprochenen Argumente dürfen natürlich keineswegs zu einer Bevorzugung der Totalverlagerung um jeden Preis führen, etwa in dem Sinne, daß beispielsweise der Ansiedlung eines kompletten, möglicherweise durch den Arbeitskräftewettbewerb aus einem Ballungsgebiet verdrängten Textilunternehmens ("spillover-effect") der Vorzug zu geben ist vor der Aufnahme eines elektrotechnischen Zweigwerkes, dem die Fertigung eines zukunftsträchtigen neuen Produkts als Aufgabe gestellt wird. Die bisherigen Ergebnisse standen vielmehr unter einer ceteris-paribus-

---

1) Darauf weist die u.a. branchenmäßige Zusammensetzung der in die ländlichen Regionen wandernden Betriebe hin, vgl. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 47.

2) vgl. Vogt, K., Zur Rentabilität, a.a.O., S. 78 f. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 40 ff.

3) vgl. Die Standortwahl... 1966 und 1967, a.a.O., S. 45. Dieser Anteil erhöht sich wesentlich, wenn die strukturell und weniger konjunkturell bedingten Zechenstillegungen ausgeklammert werden.

Bedingung, die genau genommen den Vergleich auf die Totalverlagerung mit einem vom gleichen Unternehmen vorzunehmenden partiellen Mobilisierungsvorhaben beschränkt. Es braucht nicht begründet zu werden, daß neben der Art des Mobilisierungsvorhabens auch andere Eigenschaften des ansiedlungswilligen Betriebes eine Rolle spielen, für die hier im Bewußtsein der damit verbundenen Problematik stellvertretend die branchenspezifischen Merkmale herangezogen werden.

Im ersten Teil der Untersuchung wurde ausgeführt, daß die Beteiligung an Wanderungsvorgängen keine deutlich branchenspezifischen Unterschiede erkennen läßt. Dieses Bild ändert sich, wenn die Richtung der Mobilität, differenziert nach städtischen und ländlichen Zielregionen, zusätzlich berücksichtigt wird. Betrachtet man nämlich die qualitative Struktur der Wanderungsströme unter diesem Aspekt, dann zeigt sich, daß die ländlichen Problemgebiete auch in diesem Punkt eine regionalpolitisch unerfreuliche Entwicklung erfahren haben: Eine entsprechende Aufschlüsselung der Berichte zur Standortwahl[1] nach ausgewählten Wirtschaftszweigen, die von Jochimsen und Treuner für 73 % aller Ansiedlungsvorhaben der Periode 1955 - 1963 durchgeführt wurde[2], zeigt, daß die Eisen-, Stahl- und Metallwarenindustrie, das Textilgewerbe, die Bekleidungs- und die Schuhindustrie und schließlich die Kunststoffverarbeitung in den ländlichen Gebieten überrepräsentiert sind[3]. Oberwiegend zu den städtischen Gebieten[4] tendieren der Maschinenbau, die chemische Industrie, die Elektrotechnik und die Papierindustrie[5]. Die Ergebnisse von Jochimsen und Treuner werden auch von einer neueren Untersuchung im wesentlichen bestätigt[6].

Dieses Bild soll nun anhand der eingangs dieses Kapitels aufgestellten Anforderungen auf seine regionalpolitische Zielkonformität hin überprüft werden:

---

1) vgl. Die Standortwahl... 1955 bis 1960 und 1961 - 1963, a.a.O.

2) für die folgenden Perioden liegen vergleichbare Daten nicht vor.

3) vgl. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 46 ff.

4) Dieser Begriff umfaßt die nach dem SARO-Gutachten abgegrenzten Ballungsräume und zusätzlich Gemeinden mit mehr als 10.000 Einwohnern.

5) vgl. ebenda.

6) vgl. Gebhardt, A., H. Baumann, K. Schworm, Agglomerations- und Deglomerationstendenzen in der westdeutschen Industrie, München 1967.

Die erste Anforderung an die Qualität eines Mobilitätsvorhabens stellte ab auf die Stabilität oder dauerhafte Existenzfähigkeit eines Ansiedlungsvorhabens. Unter diesem Aspekt muß die branchenmäßige Zusammensetzung der in die ländlichen Problemgebiete fließenden Wanderungsströme als regionalpolitisch unerwünscht bezeichnet werden. Denn es dürfte wenige Branchen geben, die unter dem Stabilitätsaspekt eine ungünstigere Beurteilung verdienen als die Textil-, Leder- und Bekleidungsindustrie. So sind alle drei Wirtschaftszweige an den Stillegungen (gemessen an der Zahl der Beschäftigten) der Rezessionsjahre 1966/67 in einem Maße beteiligt, der über ihren Anteil an den Beschäftigten insgesamt (Bezugsjahr 1964) deutlich hinausgeht[1]. Darüber hinaus befinden sich die Leder- und Textilindustrie in einem, gemessen an der Zahl der Beschäftigten, Schrumpfungsprozeß und werden bei einer unterdurchschnittlichen Zunahme der Nettoproduktion vorläufig weiterhin ihre Beschäftigungszahlen vermindern[2]. Lediglich der kunststoffverarbeitenden Industrie wird man uneingeschränkt eine konjunkturell und strukturell günstige Stabilität zuerkennen können. Allerdings vermag sie aufgrund ihres geringen Anteils - ca. 200 Ansiedlungsfällen aus den Bereichen Textil, Leder und Bekleidung stehen lediglich 35 der Kunststoffverarbeitung gegenüber (Zeitraum 1955 - 1963) -[3] die Gesamttendenz nicht nachhaltig zu verändern.

Das zweite Beurteilungskriterium betraf die von einem Ansiedlungsvorhaben ausgehende Arbeitskräftenachfrage hinsichtlich ihrer qualitativen Struktur. Auch hier gibt die Branchenstruktur der den ländlichen Gebieten zufließenden Kapitalmobilität Anlaß zu Bedenken. Denn die bereits unter dem Stabilitätsgesichtspunkt problematischen

---

1) vgl. Die Standortwahl... 1966 und 1967, a.a.O., Tab. 12, S. 40; Schröder, D., Strukturwandel..., a.a.O., Tab. 11, S. 234. Eine Gegenüberstellung der Zahlen würde nur eine falsche Exaktheit vorspiegeln, da die Branchengliederung zwischen Jochimsen/Treuner, den Berichten zur Standortwahl und den Prognos-Tabellen nicht genau übereinstimmt. Das gilt insbesondere bei der von Jochimsen/Treuner genannten Eisen-, Stahl- und Metallwarenindustrie, die deshalb für die weiteren Konsequenzen außer acht gelassen wird.

2) vgl. ebenda. Die Beschäftigtenzahlen lauten für die Jahre 1960, 1964, 1980, jeweils in 1.000:

Textilindustrie	619,5;	555,8;	400,0
Lederindustrie	179,2;	170,4;	133,0

3) vgl. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., Tab. 6, S. 47.

Bereiche Leder, Textil und Bekleidung sind auch hier kritisch zu beurteilen. Es handelt sich bei ihnen um reife Industrien mit einem geringen Anteil innovatorischer und einem Obergewicht von Routinetätigkeiten[1] und entsprechend niedrigen Anforderungen an die Qualifikation der Arbeitskräfte. Als Indiz dafür sei der prozentuale Anteil der Angestellten an den Beschäftigten insgesamt angeführt, der bei Leder (15 %) und Bekleidung (ebenfalls 15 %) nur von zwei weiteren Branchen unterboten wird und auch bei der Textilindustrie (17 %) deutlich unter dem Industriedurchschnitt (21 %) bleibt[2]. Die kunststoffverarbeitende Industrie liegt genau im Durchschnitt.

Wenn die Mobilität der drei erstgenannten Branchen darüber hinaus zu einem großen Teil über Zweigwerksgründungen mit reinen Produktionsaufgaben vollzogen wird[3], dann muß damit gerechnet werden, daß der Arbeitsmarkt in den Problemregionen einseitig beansprucht und die qualitative Erosion nicht verhindert wird. Wie ernst diese Gefahr zu nehmen ist, zeigt die Tatsache, daß bei 103 von 219 Betrieben, die 1966/67 in den Bundesfördergebieten angesiedelt wurden, der Anteil der Frauenarbeit an der Beschäftigung über 51 % ausmachte und bei 76 davon sogar zwischen 76 und 100 % betrug[4].

Auch bei der dritten Anforderung, die von den anzusiedelnden Betrieben ein überdurchschnittliches Wachstum verlangte, bietet sich ein regionalpolitisch unbefriedigendes Bild. Lediglich die kunststoffverarbeitende Industrie bietet für die Zukunft günstige Wachstumsperspektiven[5]. Die drei Bereiche Leder, Textil und Bekleidung bleiben jedoch erheblich unter der Wachstumsrate der Gesamtindustrie. Daß diese Wirtschaftszweige die eigene Wachstumsschwäche ausgleichen

---

1) vgl. Vogt, K., Zur Rentabilität..., a.a.O., S. 77.

2) vgl. Schröder, D., Strukturwandel..., a.a.O., Tab. 47, S. 281, Bezugsjahr: 1963.

3) vgl. Vogt, K., Zur Rentabilität..., a.a.O., S. 78; Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 46 ff.

4) vgl. Die Standortwahl... 1966 und 1967, a.a.O., Tab. 9, S. 35. Bei einem Vergleich der Jahre 1966 und 1967 zeigt sich allerdings ein bemerkenswerter Rückgang des Anteils der beschäftigten Frauen. vgl. ebenda, S. 34.

5) Nach den Prognos-Berechnungen liegt sie bei der Zunahme der Nettoproduktion bis 1980 sogar mit deutlichem Abstand an der Spitze aller Branchen. vgl. Schröder, D., Strukturwandel..., a.a.O., Tab. 9, S. 231.

durch die Freisetzung intensiver Expansionsimpulse auf andere Unternehmen, ist nicht anzunehmen.

Die vierte Anforderung schließlich, die eine über dem Durchschnitt der Programmregion liegende Wertschöpfung je Beschäftigtem forderte, findet ebenfalls geringe Aussicht auf Erfüllung. Die Bekleidungsindustrie nimmt gemäß den Prognos-Angaben für 1964 bei dieser Kennziffer die schlechteste Position unter allen Industriebranchen ein. Die Leder- und die Textilindustrie liegen ebenfalls unter dem Durchschnitt der Gesamtindustrie. Die Kunststoffverarbeitung dagegen kann eine überdurchschnittliche Position behaupten[1)].
Insgesamt gesehen zeigt demnach die Branchenstruktur der den ländlichen Gebieten zukommenden Mobilitätsströme des Kapitals ein unerfreuliches Bild, das dazu angetan ist, die Problemlage dieser Regionen zu verschärfen. Dieser Eindruck verstärkt sich noch, wenn dem die branchenmäßige Struktur der in die städtischen Räume gerichteten Mobilitätsströme entgegengehalten wird. Die dabei nämlich im Vergleich zu ihrem Gesamtanteil an den Wanderungsbewegungen überrepräsentierten Wirtschaftszweige - Maschinen-, Kessel- und Apparatebau, Elektrotechnik, Chemie, Papierindustrie - erfüllen zwar nicht alle der genannten Anforderungen in gleicher Weise, dürften jedoch insgesamt gesehen entschieden positiver zu beurteilen sein und insofern die Oberlegenheit der städtischen Regionen erhöhen. Daraus muß die Folgerung gezogen werden, daß es nicht Aufgabe einer regionalpolitischen Mobilisierungspolitik sein kann, lediglich die Mobilitätsbereitschaft und die Zahl der Mobilitätsaktionen zu erhöhen. Erst wenn es ihr gelingt, gleichzeitig die Struktur der Wanderungsströme zieladäquat zu gestalten, wird sie zu einer Lösung der Problemregionen beitragen.

---

1) vgl. Schröder, D., Strukturwandel..., a.a.O., Tab. 12, S. 235.

3. Instrumente der Mobilisierungspolitik

3.1. Vorbemerkungen

Aus der bisherigen Diskussion der regionalpolitischen Implikationen des Mobilitätsproblems ergeben sich für eine Mobilisierungspolitik die Aufgaben,

1. die Wanderungsströme des unternehmerischen Kapitals in die Problemgebiete zu lenken,
2. die qualitative Struktur der Wanderungsströme zu beeinflussen, und zwar
   2.1. innerhalb der Skala der verschiedenen Mobilisierungsformen einen Trend zur Totalverlagerung hin zu unterstützen,
   2.2. den Anteil von Unternehmen aus leistungsfähigen Branchen zu erhöhen, die von ihrer Stabilität, von der Art der Arbeitskräftenachfrage, von ihrem Wachstum und ihren Wachstumsimpulsen und von ihrer Wertschöpfung her den Bedürfnissen der Problemregionen entsprechen.
3. Falls diese Bemühungen erfolgreich sind, kann die Aufgabe einer generellen Erhöhung der Mobilitätsbereitschaft in Angriff genommen werden.

Gemäß dem bereits in der Einleitung ausgesprochenen Verständnis des Themas soll der erste Problemkreis, nämlich die Einflußnahme auf die Standortwahl und damit die Wanderungsrichtung, hier ausgespart bleiben. Demnach kann sich die Untersuchung sofort den Maßnahmen zur Einflußnahme auf die Struktur der Wanderungsströme zuwenden.

3.2. Maßnahmen zur Beeinflussung der Struktur der Wanderungsbewegungen

3.2.1. Maßnahmen zur Beeinflussung der Mobilitätsform

Wie die bisherigen Ausführungen gezeigt haben, steht der Beliebtheit der partiellen Mobilität seitens der Unternehmer die Präferenz der Regionalpolitik zugunsten einer Ansiedlung kompletter Unternehmen und damit, wenn wir von Neugründungen absehen, zugunsten der Totalverlagerungen gegenüber. Für die Beantwortung der Frage, wie die Form der Mobilitätsvorhaben den regionalpolitischen Bedürfnissen

angepaßt werden kann, erscheint es sinnvoll, noch einmal die Gründe für das Übergewicht partieller Mobilitätsvorhaben im Überblick zu nennen:

1. Partielle Mobilitätsvorhaben stellen im Vergleich zu Totalverlagerungen geringere Ansprüche an die Eigenschaften eines Alternativstandortes. Das gilt sowohl für die Zahl der für sie relevanten Standortfaktoren als auch für deren Qualitätsniveau. Der Unterschied tritt um so deutlicher hervor, je geringer der Funktionsumfang des Zweigwerkes im Vergleich zu dem der vollständigen unternehmerischen Einheit ist.
2. Bei partiellen Mobilitätsvorhaben bleibt der Aufwand des Mobilisierungsprozesses hinter dem einer Totalverlagerung zurück, insbesondere dann, wenn lediglich die unternehmerische Expansion mobilisiert wird.
3. Die Entscheidung zur Totalverlagerung stellt höhere Anforderungen an den Umfang und die Qualität der Information. Mit dieser stark vereinfachten Diagnose sind gleichzeitig die Ansatzpunkte für eine Therapie, für den regionalpolitischen Mitteleinsatz aufgezeigt.

Zu 1.: Der erste Grund, nämlich die höhere Belastung der Totalverlagerung mit Aufwand in Gestalt negativer Opportunitätsdifferenzen, läßt sich ebenso gut definieren als Mangel von Standorten, die nach der Zahl und dem Niveau der dort angebotenen Standortqualitäten für die Aufnahme von Totalverlagerungen oder anspruchsvollen partiellen Mobilisierungsvorhaben geeignet sind. Solange nämlich vor allem die ländlichen Problemgebiete als nahezu einzige positive Opportunitätsdifferenz gegenüber den entwickelten städtischen Regionen ihre Arbeitskraftreserven anführen können, hinsichtlich der übrigen Standortfaktoren jedoch eine unterlegene Ausstattung bieten, kann es nicht verwundern, wenn die Mobilitätsvorhaben diesen Gegebenheiten angepaßt und überwiegend als Zweigwerke mit reinen Produktionsaufgaben konzipiert werden. Damit ist ein Ansatzpunkt für die auf die Wahl der Mobilitätsform gerichtete Mobilisierungspolitik gekennzeichnet, nämlich die Hebung des Qualitätsniveaus der Problemgebiete. Dieses Qualitätsniveau setzt sich zusammen aus einer Vielzahl von Standorteigenschaften und ist darüber hinaus nicht unabhängig von den Standort-

anforderungen des anzusiedelnden Unternehmens zu bestimmen[1].

Im folgenden sollen deshalb lediglich zwei Merkmale auf ihre Beeinflussungsmöglichkeiten hin untersucht werden, und zwar solche, die für alle Branchen von Bedeutung sind und innerhalb aller Branchen für Vorhaben der totalen Mobilität ein größeres Gewicht beanspruchen können als für solche der partiellen Mobilität. Wenn es der Regionalpolitik gelingt, die Qualität der Problemgebiete hinsichtlich ihrer infrastrukturellen Ausstattung und hinsichtlich der dort vorhandenen Agglomerationsvorteile zu erhöhen, dann sollte die Aussicht bestehen, daß die Struktur der diesen Regionen zufließenden Wanderungsströme sich zugunsten des Anteils von Totalverlagerungen oder anderen höherwertigen partiellen Mobilitätsvorhaben verschiebt.

Der Begriff der infrastrukturellen Ausstattung soll dabei in einem umfassenden Sinne verstanden werden, wie es in der mittlerweile geläufigen Differenzierung in materielle, institutionelle und personelle Infrastruktur zum Ausdruck kommt[2]. Welche Maßnahmen bei der Infrastrukturpolitik im einzelnen zu treffen sind, braucht hier nicht erörtert zu werden, da diese Frage in der Literatur bereits vielfach untersucht und beantwortet wurde[3]. Ein gleiches gilt für die zahlreichen Schwierigkeiten, mit denen die Infrastrukturpolitik vor allem in den Problemgebieten zu rechnen hat. Erinnert sei nur an die z.T. extrem langen Ausreifungszeiten insbesondere von Investitionen im Bereich der institutionellen und personellen Infrastruktur,

---

1) vgl. Töpfer, K., Oberlegungen..., a.a.O., S. 188.

2) vgl. Jochimsen, Raimut, Theorie der Infrastruktur. Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung, Tübingen 1966; derselbe, Ober "Infrastrukturen" als Voraussetzungen einer funktionsfähigen Volkswirtschaft. In: Kulturen im Umbruch. Studien zur Problematik und Analyse des Kulturwandels in Entwicklungsländern, hrsg. von G.K. Kindermann, Freiburg 1962.

3) vgl. Jansen, Paul Günter, Infrastrukturinvestitionen als Mittel der Regionalpolitik, Bielefeld 1968; Jochimsen, R., Theorie..., a.a.O., Hirschmann, Albert, Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung. Übersetzt von H. Körner und Ch. Uhlig nach der 3. amerikanischen Ausgabe. Stuttgart 1967, S. 77 ff., Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 60 ff.; Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 110 ff; Umlauf, Josef, Öffentliche Vorleistungen als Instrument der Raumordnungspolitik, Hannover 1968, S. 10 ff.

die einen nach Jahren zu messenden time-lag zwischen dem Zeitpunkt des Aufwands und Ertrags - in Gestalt von Industrieansiedlungen - erwarten lassen[1].

Erwähnenswert erscheint auch die Koordinationsproblematik, und zwar einmal innerhalb des Kreises der staatlichen Akteure und zum anderen zwischen den staatlichen und privaten Entscheidungsträgern[2]. Das zweite Abstimmungsproblem wirft dabei besondere Schwierigkeiten auf: Will nämlich die Infrastrukturpolitik ihrer regionalpolitischen Aufgabe als Impulsgeber gerecht werden, dann muß sie im Sinne einer "politique d'entraînement"[3] der unternehmerischen Standortentscheidung und damit dem Bedarf vorausgehen und dadurch das Risiko auf sich nehmen, zumindest zeitweilig ungenutzte Kapazitäten zu erstellen. In dieses Dilemma gerät die Infrastrukturpolitik, weil sie zwar eine notwendige, aber nicht hinreichende Voraussetzung für das Anlaufen einer eigendynamischen Entwicklung der Problemregionen darstellt; Infrastrukturinvestitionen bedürfen vielmehr zu ihrem Erfolg komplementärer unternehmerischer Entscheidungen, ohne daß sie deren Zustandekommen erzwingen können[4]. Deshalb ist die Infrastrukturpolitik nicht in der Lage, allein die Verantwortung für die Richtung und die Qualität der Wanderungsströme zu übernehmen.

Das wird ebenfalls deutlich bei der Betrachtung eines anderen Standortfaktors, der für die Wahl der Mobilisierungsform ebenfalls von erheblicher Bedeutung ist und nicht durch öffentliche Vorleistungen bereitgestellt werden kann. Damit sind die Agglomerationsvorteile angesprochen, die dem anzusiedelnden Unternehmen aus der räumlichen Nähe anderer unternehmerischer Aktivitäten der gleichen Branche (Lokalisationsvorteile) oder anderer Wirtschaftszweige (Urbanisationsvorteile) erwachsen[5]. Bei diesem Standortfaktor müssen die

---

1) vgl. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 79.

2) vgl. Schneider, H.K., Plankoordinierung..., a.a.O., S. 3 ff; derselbe, Wirtschaftsförderung, Raumordnung, EWG-Regionalpolitik. In: Infrastruktur-Grundlage des Fortschritts. Bericht über einen Aussprachekreis anläßlich der BDI-Mitgliederversammlung 1969. Hrsg. vom BDI, Drucksache Nr. 87, 1969, S. 12 f.

3) vgl. Schmitt, H., a.a.O., S. 19; Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 120 f.

4) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O. S. 38 f. und die dort angegebene Literatur.

5) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 115 und 120 f; Jansen, Paul G., Infrastrukturinvestitionen und Regionalpolitik, "Stadtbauwelt", H. 19 (1968), S. 1415; Rosenstein-Rodan, P.N., a.a.O., S. 205 f.

wenig entwickelten Gebiete eine Unterlegenheit unabhängig von ihrer infrastrukturellen Ausstattung in Kauf nehmen, da diese Vorteile definitionsgemäß den Ausfluß einer Agglomeration und damit eines hohen Entwicklungsstandes darstellen. Indem komplette Unternehmen und verwandte Formen der partiellen Mobilität einen größeren Bedarf an solchen Agglomerationsvorteilen entwickeln als Zweigwerke mit reinen Produktionsaufgaben, wird der überdurchschnittliche Anteil der ersten Gruppe innerhalb der den städtischen Gebieten zufließenden Mobilitätsströme verständlich. Wenn aber die Ansiedlung solcher Betriebe in den ländlichen Gebieten an den fehlenden Agglomerationsvorteilen scheitert, dann steht die Regionalpolitik hier vor einer zunächst unlösbaren Aufgabe, denn die Bereitstellung solcher Standortfaktoren kann ja nur durch die Ansiedlung der Betriebe bewältigt werden, die diese Standortfaktoren gleichzeitig als vorhanden voraussetzen[1].

Soweit diese Agglomerationsvorteile überhaupt zu kompensieren sind, bietet die Gewährung von Ansiedlungsbeihilfen an das Unternehmen, das den ersten Schritt in diese Region wagt und damit den circulus vitiosus durchbricht, einen Ausweg aus diesem Dilemma. Derartige Zuwendungen der öffentlichen Hand sind dann nicht als Subventionen im Sinne von Leistungen ohne Gegenleistung zu bezeichnen. Sie honorieren vielmehr die Bereitstellung von externen Effekten seitens dieses Unternehmens und sind deshalb im Grundsatz positiv zu beurteilen[2]. Sollen solche Förderungsmaßnahmen jedoch ihren Charakter als zeitlich begrenzte Übergangshilfe zum Zwecke der Initialzündung behalten[3], dann dürfen nur solche Ansiedlungsvorhaben in deren Genuß kommen, die tatsächlich positive externe Effekte freizusetzen und die wirtschaftliche Entwicklung der aufnehmenden Region zu fördern vermögen. Darüber hinaus erscheint es hier ebenso wie bei der Infrastrukturpolitik notwendig, räumliche Schwerpunkte zu bilden, wie das im Konzept der zentralen Orte vorgesehen ist[4]. Wenn auch

1) vgl. Laird, William E., and James R. Rinehardt, a.a.O., S. 28.
2) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 107 ff.; Moes, John E., The Subsidiation of Industrie by Local Communities in the South. "Southern Economic Journal" (1961), S. 188 f.
3) vgl. Töpfer, K., ebenda.
4) vgl. Empfehlungen. Folge 1., a.a.O., S. 12. Empfehlungen. Folge 2, a.a.O., S. 12; Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 83 ff; dieselben, Strategie am Scheideweg, a.a.O., S. 46 f.; Marx, D., a.a.O., S. 92 ff.

die dabei meist genannte Mindestgröße für förderungswürdige Standorte (20.000 Einwohner im Einzugsgebiet) nicht unbestritten ist[1], so trägt dieses Konzept dennoch der Notwendigkeit einer selektiven Förderungspolitik Rechnung[2].

Diese Konzentrationstendenz der Förderungspolitik wird jedoch durchlöchert durch die mangelnde Koordination der in dieser Richtung tätigen Akteure, insbesondere durch den "Bürgermeisterwettbewerb". Dadurch sinken die Chancen des einzelnen Standortes und damit der dort durch Ansiedlungsbeihilfen gewonnenen Unternehmen, in absehbarer Zeit aus der Förderungsbedürftigkeit herauszuwachsen. Die kurzfristig gedachten Zuwendungen erhalten damit möglicherweise Dauercharakter.

Deshalb verdient das Instrument der Schaffung von Industrie- oder Gewerbeparks mehr Beachtung, als ihm bisher von der Regionalpolitik in der Bundesrepublik gewidmet wird[3]. Dieses Instrument nämlich erscheint geeignet, die den ländlichen Problemgebieten fehlenden Agglomerationsvorteile nicht zu kompensieren, sondern bereitzustellen. Der Begriff "Industriepark" ist allerdings nicht eindeutig definiert. Er dient zur Kennzeichnung von lediglich erschlossenem und parzelliertem Industriegelände bis hin zu umfangreichen Industriekomplexen mit zentralen Dienstleistungs- und Versorgungseinrichtungen[4]. Sofern damit die räumlich und zeitlich konzentrierte Ansiedlung von

---

1) vgl. Schneider, H.K., Wirtschaftsförderung..., a.a.O., S. 14; Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. 1968/69. Alternativen außenwirtschaftlicher Absicherung. Stuttgart und Mainz 1968, S. 89 f.

2) Eine noch weitergehende Konzentration befürwortet Vogt mit seiner Forderung nach einer zusätzlich zeitlichen Schwerpunktbildung, indem nämlich wenige Problemgebiete nacheinander gefördert werden. Dabei stellt sich jedoch m.E. in den zurückgestellten Gebieten das Problem der zwischenzeitlich möglicherweise eintretenden qualitativen Erosion. vgl. Vogt, K., Zur Rentabilität..., a.a.O., S. 79.

3) Hier scheint sich allerdings eine Änderung anzubahnen: In den jüngsten Empfehlungen des Beirats für Raumordnung (vgl. Empfehlungen. Folge 2., a.a.O., S. 29 f. S. 32 f.) findet dieses Instrument eine nachdrückliche Empfehlung. vgl. auch Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 135 ff.

4) vgl. ebenda, S. 135.

Betrieben verschiedener, sich ergänzender Art und Größenordnung gemeint ist, stellt dieses Instrument - neben anderen Vorteilen, die z.T. noch in einem anderen Zusammenhang erwähnt werden - nahezu schlagartig die fehlenden Agglomerationsvorteile bereit, und vermag dadurch auch die in dieser Hinsicht anspruchsvollen Mobilitätsvorhaben anzuziehen und damit die Struktur der Problemgebiete kurzfristig und nachhaltig zu verbessern. Damit ist nur ein positiver Aspekt und noch keine der Nachteile dieser Form der Industrialisierungspolitik genannt[1]. Die weite Verbreitung und die guten Erfahrungen mit derartigen Industrieparks vornehmlich in den USA lassen jedoch zumindest den Versuch lohnenswert erscheinen[2].

Zu 2.: Ein zweiter Grund für den geringen Anteil der Totalverlagerungen an den Mobilitätsfällen insgesamt lag in der höheren Aufwandsbelastung bei der Durchführung des Mobilisierungsprozesses. Dieses Faktum ergab sich u.a. daraus, daß die Totalverlagerung an eine Einbeziehung von Realkapital in den Mobilitätsakt (nicht unbedingt in den Prozeß der Raumüberwindung) nicht vorbeikommt, während der Mobilisierungsprozeß bei der partiellen Mobilität ausschließlich mit Geldkapital abgewickelt werden kann, sofern sie sich auf eine Verlagerung der Expansion beschränkt. Die Chancen der Mobilisierungspolitik, diesen Tatbestand abzustellen und damit den Totalverlagerungen einen größeren Anteil an der Mobilität zu verschaffen, sind ohne Zweifel wenig aussichtsreich, wenn man von dem Instrument

---

1) Eine systematische Analyse unter regionalpolitischen Gesichtspunkten verspricht das angekündigte Buch von H. Niesing, Die Gewerbeparks "industrial estates" als Mittel der staatlichen regionalen Industrialisierungspolitik, dargestellt am Beispiel Großbritanniens. Berlin 1969 (i.E.). derselbe, Gewerbeparks als Instrument der regionalen Industrialisierungspolitik. In: Theorie und Praxis der Infrastrukturpolitik. Hrsg. v. R. Jochimsen und U.E. Simonis. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Band 54. Berlin 1970, S. 635 ff.

2) vgl. Ritter, U., Die wirtschaftliche und raumordnerische Bedeutung der Industrial Parks in den USA. In: Industrialisierung ländlicher Räume, a.a.O., S. 125. Nach den Angaben Ritters stieg die Zahl der Industrieparks von 1954 bis 1958 von 100 auf mehr als 300. Unter der umfangreichen angelsächsischen Literatur sei hier nur erwähnt: Rosenstein-Rodan, P.N., a.a.O., S. 207 ff; Baldwin, William L., The Dartmouth Conference on Industrial Parks, A Report, Hanover, N.H. 1958. Weitere Literaturhinweise finden sich bei Niesing, H., Gewerbeparks..., a.a.O., S. 645 ff.

der geldlichen Zuwendungen absieht. Diese Feststellung braucht jedoch kein Anlaß zum Pessimismus zu sein: Die Ansiedlung eines partiellen Mobilitätsvorhabens aus dem Bereich eines wachsenden Unternehmens ist in aller Regel ein Vorteil für die aufnehmende Region, wenn sie auch nicht so günstig wie die Ansiedlung der kompletten unternehmerischen Einheit zu beurteilen ist.

Der zweite Grund für die geringe Aufwandsbelastung partieller Mobilitätsvorhaben beim Mobilisierungsprozeß ist in seinen Konsequenzen regionalpolitisch ungünstiger zu beurteilen: Der Aufwand für die Mobilisierung der Arbeitskräfte ist ceteris paribus um so geringer, je eingeschränkter der Funktionsbereich des Mobilitätsvorhabens und je anspruchsloser das Produktionsverfahren ist. Dieser Sachverhalt begünstigt genau jene Mobilitätsvorhaben, an denen die Regionalpolitik kein Interesse haben kann: nämlich Zweigwerke mit ausschließlichen Produktionsaufgaben, die darüber hinaus nur Routinetätigkeiten verlangen. Nun sind allerdings Maßnahmen denkbar, die diesen ungünstigen Sachverhalt abzuschwächen vermögen.

Die erste Maßnahme zielt auf den Umfang der bei einem gegebenen Mobilitätsvorhaben notwendigen Mobilisierung der Arbeitskräfte: Je höher das Qualifikationsniveau des Arbeitsangebotes am Zielort, um so geringer ist die Zahl der Arbeitskräfte, die ein Betrieb (mit gegebenen Merkmalen) an den neuen Standort hin übernehmen muß, um die störungsfreie Aufnahme der Produktion zu gewährleisten. Anders formuliert heißt das: Bei gegebenem Mitteleinsatz für die Mobilisierung der Arbeitskräfte läßt sich ein Mobilitätsvorhaben verwirklichen, das um so näher an die Totalverlagerung heranrückt, je höher das Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte in der Zielregion ist. Indem die Regionalpolitik durch Investitionen in die personelle Infrastruktur einen wenn auch nur langfristig wirksamen Einfluß hat, kann sie die Struktur des Mobilitätsstroms zugunsten höherwertiger Mobilitätsformen verändern.

Die zweite Maßnahme richtet sich auf die Höhe des Aufwands, der für die Umsiedlung einer gegebenen Menge von Arbeitskräften erforderlich ist: Je höher der Wohn- und Freizeitwert einer Region, um so leichter sind die Arbeitskräfte dazu zu veranlassen, die Unternehmensmobilität mit zu vollziehen, und um so geringer ist der dafür zu leistende Aufwand. Oder: Die Aufwandsbelastung und damit die

Hemmnisse für eine Totalverlagerung oder verwandte Mobilitätsvorhaben partieller Art sinken mit steigender Wohnortgunst der Zielregion. Von daher vermögen Investitionen in das Wohnungswesen[1] und andere für den Wohn- und Freizeitwert relevante Bereiche[2] der Struktur der Mobilitätsströme zugute kommen.

Zu 3.: Ein dritter Grund für die Präferenz des unternehmerischen Kapitals zugunsten partieller Mobilitätsvorhaben lag in dem umfangreichen Informationsbedarf einer Totalverlagerung, der von dem vorhandenen Informationsangebot nicht gedeckt werden konnte. Da das Informationsproblem im nächsten Kapitel noch eine eingehendere Untersuchung erfährt, mag hier die Feststellung reichen, daß eine Informationsverbesserung einen Beitrag zur Erhöhung des Anteils von Totalverlagerungen und verwandten Mobilitätsvorhaben partieller Art zu leisten vermag.

3.2.2. Einflußnahme auf die branchenmäßige Zusammensetzung der Kapitalmobilität

Eine Einflußnahme auf die branchenmäßige Zusammensetzung der Kapitalmobilität erscheint, wenn eine Differenzierung nach der Richtung der Wanderungsströme unterbleibt, nicht unbedingt notwendig: Von einem Obergewicht regionalpolitisch ungünstig zu beurteilender Branchen, sofern eine solche Wertung überhaupt ohne Berücksichtigung der Wanderungsrichtung möglich ist, kann nämlich nicht die Rede sein. Das Problem liegt demnach nicht darin, daß der Anteil von Betrieben geeigneter Branchen an der Mobilität insgesamt zu gering ist, sondern vielmehr darin, daß die geeigneten Betriebe - sofern der Rückschluß von der Branche auf den zugehörigen Betrieb gerechtfertigt ist - nicht die regionalpolitisch erwünschte Richtung einschlagen. Die unbefriedigende Situation der ländlichen Problemgebiete ist deshalb nicht in erster Linie eine Frage der Struktur, sondern der Richtung der Kapitalmobilität und braucht deshalb hier nicht eingehend erörtert zu werden.

---

1) vgl. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 115 f.

2) vgl. Schröder, D., Strukturwandel..., a.a.O., S. 116 ff.

Aus den vorangehenden Ausführungen zur Einflußnahme auf die Wahl der Mobilitätsform lassen sich jedoch die wesentlichen Ergebnisse auch auf diese Problemlage übertragen: Alle Maßnahmen nämlich, die bei gegebener Branchenzugehörigkeit die Entscheidung auf eine höherwertige Mobilisierungsform hin lenken, begünstigen bei gegebener Mobilisierungsform gleichzeitig meist die höherwertigen Branchen. Denn ebenso wie die Totalverlagerung im Vergleich zur partiellen Mobilisierung höhere Anforderungen an die Standortqualitäten stellt, so sind auch die dynamischen Industrien meist anspruchsvoller im Vergleich zu den reifen Branchen[1)], zumindest aber im Vergleich zu den Branchen Leder, Textil und Bekleidung, die innerhalb der den ländlichen Problemregionen zufließenden Wanderungsströme überrepräsentiert sind. Damit soll der Überblick über die Möglichkeiten zur Einflußnahme auf die Struktur der Kapitalmobilität abgeschlossen werden. Die genannten Maßnahmen laufen im wesentlichen alle darauf hinaus, die qualitative Ausstattung der potentiellen Zielregionen zu erhöhen, um damit auch solche Mobilitätsvorhaben zum Zuge kommen zu lassen, denen das Vorhandensein von erschlossenen Industriegrundstücken und Arbeitskraftreserven nicht genügt. Die positiven Erfolgschancen dieser Bemühungen und ebenso der hier nicht erörterten Maßnahmen zur räumlichen Lenkung der Wanderungsströme bilden die Voraussetzung für eine auf die Erhöhung des Umfangs der Kapitalmobilität gerichtete Politik, deren Möglichkeiten im folgenden untersucht werden.

3.3. Maßnahmen zur Beeinflussung des Umfangs der Kapitalmobilität

3.3.1. Ansatzpunkte einer Mobilisierungspolitik

Eines der wesentlichen Ergebnisse der Determinantenanalyse im ersten Teil der Untersuchung beinhaltete die Feststellung, daß die Mobilitätsentscheidung des unternehmerischen Kapitals zu ihrem Zustandekommen eines "push"-Effektes, eines durch den Mangel des gegenwärtigen Standortes ausgelösten Mobilitätsimpulses bedarf. Daraus läßt sich schließen, daß Maßnahmen zur Bereitstellung überlegener Standortalternativen allein nicht in der Lage sind, die Mobilitätsbereitschaft des unternehmerischen Kapitals zu erhöhen. Sie vermögen vielmehr lediglich eine bereits vorhandene Mobilitätsbereitschaft in ihrer Richtung und qualitativen Struktur zu lenken. Anders

1) vgl. Vogt, K., Zur Rentabilität..., a.a.O., S. 51, S. 77.

gesagt: Die Hindernisse für einen größeren Umfang der Kapitalmobilität liegen nicht in einem Mangel an überlegenen Standortangeboten - darin ist lediglich ein Grund für die unbefriedigende Struktur der Mobilitätsströme zu sehen -, sondern sind vielmehr in der Standortbeharrungstendenz des unternehmerischen Kapitals begründet.

Der Mobilisierungspolitik bietet sich in dieser Situation zum einen die Möglichkeit, die Standortbeharrungstendenz zu akzeptieren und sich auf eine Verstärkung des "push"-Effektes zu beschränken. Eine solche symptomorientierte Mobilisierungspolitik zielt, vereinfacht ausgedrückt, darauf ab, den Unternehmen das Leben am bisherigen Standort schwer zu machen. Das kann beispielsweise geschehen durch die restriktive Praxis bei der Vergabe von Baugenehmigungen für Erweiterungsvorhaben[1]. Derartige Maßnahmen dürften jedoch bei den Verhältnissen in der Bundesrepublik nur beschränkte Aussicht auf Erfolg haben. Auf der Grundlage des bei uns herrschenden Prinzips der kommunalen Selbstverwaltung setzen sie nämlich bei den Kommunen die Bereitschaft zu einer negativen Industrialisierungspolitik voraus. Zwar werden viele Gemeinden nicht daran vorbeikommen, bei der Aufgabe der Stadtsanierung solche "push"-Effekte auszulösen. Diese Mobilitätsimpulse erweisen sich für die Regionalpolitik jedoch als weitgehend wirkungslos, weil die Kommunen gleichzeitig bemüht sind, die derart aus der Innenstadt vertriebenen Betriebe durch die Setzung entsprechender "pull"-Effekte wiederum innerhalb ihres Gebietes anzusiedeln und dadurch eine interregionale Mobilität des unternehmerischen Kapitals zu verhindern. Dieser Zustand mag sich ändern, wenn die Abhängigkeit der kommunalen Einnahmen von ihrem jeweiligen Besatz mit Gewerbebetrieben im Zuge der zu erwartenden Steuerreform gelockert wird. Insofern bietet sich mit einer Umgestaltung des Gemeindefinanzsystems ein Instrument zur Steigerung des Umfangs der Kapitalmobilität an[2]. Bis dahin jedoch ist mit einem Fortdauern des "Bürgermeisterwettbewerbs" um die Attraktion von Gewerbebetrieben zu

---

1) vgl. Bauchet, P., a.a.O., S. 90 f.; Loasby, B.J., a.a.O., S. 35.

2) vgl. Empfehlungen I, a.a.O., S. 35 ff.; Kloten, Norbert und Klaus Höpfer, Regionalpolitische Postulate und Urteilsregeln für Formen der regionalen Besteuerung, "Archiv für Kommunalwissenschaften", 6. Jg. (1967), S. 336 ff; Kloten, N., Steuerpolitik als regionale Strukturpolitik, "Archiv für Kommunalwissenschaften", 3. Jahrg. (1964), S. 41 ff.

rechnen, an dem sich erfahrungsgemäß auch solche Standorte beteiligen, die bereits eine überdurchschnittliche Industrialisierung aufweisen.

Die zweite Strategie der Mobilisierungspolitik legt es nicht darauf an, die vorhandene Standortbeharrungstendenz durch verstärkte "push"-Effekte zu überspielen. Ihr Ziel ist es vielmehr, die Kräfte der Standortbeharrung abzuschwächen und damit die Reagibilität gegenüber überlegenen Opportunitäten zu erhöhen. Ein Erfolg dieses Bemühens verspricht gleichzeitig eine Steigerung der Effizienz ihrer zur Einflußnahme der Struktur und Richtung der Wanderungsströme eingesetzten Mittel. Deshalb verdient eine solche mehr kausaltherapeutisch orientierte Mobilisierungspolitik auch dann noch Beachtung, wenn die Möglichkeiten für eine Politik der "push"-Effekte etwa durch eine Gemeindefinanzreform gegeben sind.

Als Hemmnisse der Mobilität des unternehmerischen Kapitals waren im ersten Teil dieser Untersuchung vor allem zwei Komplexe herausgestellt worden:

- der Aufwand des Mobilisierungsprozesses
  und
- die unzureichende Information der aktiven Investoren über Standortalternativen.

Damit sind die beiden Ansatzpunkte für eine auf die Beseitigung von Mobilitätswiderständen gerichtete Mobilisierungspolitik gegeben.

3.3.2. Einflußnahme auf den Aufwand des Mobilisierungsprozesses

Der Prozeß der Mobilisierung wurde seinerzeit in drei Etappen zerlegt, nämlich

1. die Phase des "take-off" oder der Herbeiführung der Mobilitätsbereitschaft,
2. die Phase der Raumüberwindung und
3. die Phase der Lokalisation am neuen Standort.

In den beiden ersten Phasen bieten sich der Regionalpolitik wenig Möglichkeiten, den Aufwand der Mobilisierung zu vermindern, es sei denn durch kompensatorische Zahlungen. Denn der Aufwand für die De-

montage, Versandbereitschaft und den Transport von Sachkapitalgütern wird von deren technischen Merkmalen bestimmt. Auch wenn das Unternehmen sich entschließt, den Sachkapitalbestand aus dem Prozeß der Raumüberwindung herauszuhalten, indem es ihn durch Verkauf in Geldkapital transformiert, bieten sich kaum Einflußmöglichkeiten, es sei denn, ein regionalpolitischer Akteur entschließe sich, als Käufer dieser Güter aufzutreten und einen über dem Marktpreis liegenden Preis zu zahlen. Eine weitere - wohl nur theoretische - Möglichkeit besteht darin, die bei einem Verkauf möglicherweise realisierten stillen Reserven von der Besteuerung auszunehmen. Eine günstigere Gestaltung der Abschreibungsmöglichkeiten mit dem Ziel, den Anteil des unter geringerem Aufwand zu mobilisierenden Geldkapitals zu erhöhen, ist ebenfalls denkbar, würde jedoch vornehmlich den partiellen Mobilitätsvorhaben zugute kommen und insofern unerwünschte Auswirkungen auf die Struktur der Kapitalmobilität zeigen. Schließlich ist noch hinzuweisen auf die Möglichkeiten, den bei der Arbeitskräftemobilisierung anfallenden Aufwand zu reduzieren, was nicht nur, wie bereits erörtert, der Struktur, sondern auch dem Umfang der Kapitalmobilität zugute kommt.

Günstigere Ansatzpunkte bietet die dritte Etappe, die Phase der Lokalisation. Die Möglichkeiten zur Aufwandsminderung beschränken sich dabei keineswegs auf Subventionsmaßnahmen, etwa in Gestalt des Verkaufs oder der Vermietung von Grundstücken und Gebäuden zu Preisen, die unter den am freien Markt aufzuwendenden liegen. Das Verkaufsangebot erschlossener Grundstücke und insbesondere bezugsfertiger Gebäude vermag selbst zu marktgerechten Preisen aufwandsmindernd zu wirken, indem der Zeitaufwand zwischen der Entscheidung zur Mobilität und der Produktionsaufnahme reduziert wird[1]. Die vorliegenden empirischen Untersuchungen sprechen diesem Gesichtspunkt ein erhebliches Gewicht zu[2]. So gaben etwa 7 von 27 in Nordirland angesiedelte Unternehmen die Verfügbarkeit von Gebäuden als "predominant factor" an[2]. Durch das Vordringen der Fertigbauweise vor allem im Industriebau mag allerdings die Bedeutung dieses Faktors auf die

---

1) vgl. Rosenstein-Rodan, a.a.O., S. 208.
Neuhoff, Malcolm C., Trends in Industrial Location. In: Financing Metropolitan Government. ed. by C.H. Chatters et al. Princetown 1955, S. 19. Jochimsen R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 131 f.

2) vgl. Luttrell, W.F., a.a.O., S. 45.

3) vgl. Law, D., a.a.O., S. 136.

Dauer etwas zurückgehen. Eine zweite Möglichkeit, die allerdings meist mit der ersten kombiniert wird, besteht in der Überlassung von Grundstücken und Gebäuden auf Pacht- bzw. Mietbasis. Dadurch wird der Investitionsaufwand und damit der Anspruch an die finanzielle Kapazität des Unternehmens vermindert. Gleichzeitig verringert sich das Verlustrisiko, falls die Ansiedlungsentscheidung revidiert werden sollte[1]. In Großbritannien entfielen in den Zeitraum 1945 bis 1948 zwei Drittel aller durch Neuansiedlungen geschaffenen Arbeitsplätze auf solche durch die öffentliche Hand errichtete Betriebsstätten[2]. Die Tatsache der Mietsubventionierung soll dabei nach Angaben dieses Autors im Vergleich zum Vorteil der Kapitalersparnis, der Risikominderung und der kurzfristig möglichen Produktionsaufnahme eine geringe Rolle gespielt haben[3].

Derartige Maßnahmen sind jedoch m.E. nicht so unproblematisch, wie das in der Literatur teilweise dargestellt wird[4]:

Der Vorteil der umgehenden Verfügbarkeit verlangt die Erstellung solcher Gebäude auf Vorrat. Das Risiko einer Fehlallokation muß damit einkalkuliert werden[5].

Darüber hinaus erlaubt der Vorratsbau keine optimale Anpassung an die quantitativen und qualitativen Raumbedürfnisse des anzusiedelnden Unternehmens. Die Gefahr der Fehlinvestition wird dadurch erhöht[6].

Solche Vorratsbauten, die meist als standardisierte Fabrikhallen ohne besondere Ausstattung errichtet werden, eignen sich zudem vornehmlich für reine Fertigungsbetriebe mit geringen speziellen Anforderungen an die Gebäudequalität. Möglicherweise üben sie deshalb besonders auf solche Ansiedlungsvorhaben einen Reiz aus, die aus regionalpolitischen Gründen weniger erwünscht sind.

Und schließlich begünstigen die Vorteile der auf Mietbasis angebotenen Vorratsbauten (schnelle Verfügbarkeit, geringe Kapitalbindung) solche Ansiedlungsvorhaben, die von vornherein als Konjunktur-

1) vgl. Egner, Erich, Wirtschaftliche Raumordnung..., a.a.O, S. 91; Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 132; Ritter, U.P., a.a.O., S. 146 f.
2) vgl. Luttrell, W.F., a.a.O., S. 70.
3) vgl. ebenda.
4) vgl. Jochimsen, R., und P. Treuner, Zentrale Orte..., a.a.O., S. 131 f.
5) vgl. Ritter, U.P., a.a.O., S. 147.
6) vgl. ebenda.

puffer gedacht und regionalpolitisch in höchstem Maße unerwünscht sind[1].

Diese Einwände sollten jedoch nicht als Ablehnung eines Instrumentes interpretiert werden, mit dem die Regionalpolitik anderen Ortes offensichtlich gute Erfahrungen gemacht hat. Allerdings erscheint es erwägenswert, ob nicht eine Kombination dieses Instrumentes mit der Industrieparkkonzeption noch bessere Ergebnisse verspricht: Dann wäre es natürlich nicht mehr damit getan, Fabrikhallen in die Gegend zu setzen und lediglich mit Wasser-, Energie- und Verkehrsanschlüssen auszustatten. Vielmehr müssen von Anfang an Dienstleistungseinrichtungen in einem qualitativen Umfang bereitstehen, die die Ansiedlung auch für solche Vorhaben attraktiv erscheinen lassen, die sich nicht mit einer reinen Produktionsaufgabe begnügen wollen[2]. Dieser Grundausstattung sind dann flexible Fabrikations- und Verwaltungsgebäude zuzuordnen, von denen zunächst einige auf Vorrat zu erstellen sind und dem ansiedlungswilligen Unternehmen eine kurzfristige Aufnahme der Produktion erlauben. Die Inbesitznahme kann auf dem Weg des Kaufs, der Pacht oder auf andere Weise erfolgen[3]. Eine großzügige Flächenbevorratung[4] muß die Möglichkeiten der Entwicklung zu einem leistungsfähigen Industriekomplex durch Neuansiedlung und durch internes Wachstum offenhalten[5].

Bei diesem Konzept liegen die von dem regionalpolitischen Akteur zu erbringenden Vorleistungen erheblich höher als bei der ausschließlichen Bereitstellung von Fabrikhallen. Damit wächst der Verlust, wenn der Ansiedlungserfolg ausbleibt. Das Verlustrisiko sollte jedoch in Grenzen gehalten werden können, wenn dieses Instrument räumlich und zeitlich konzentriert, d.h. nicht an vielen Orten gleichzeitig, eingesetzt wird. Anlaufverluste sind natürlich ebenfalls nicht vermeidlich, da die unternehmerischen Aktivitäten erst all-

---

1) vgl. Brenneisen, R., a.a.O., S. 52

2) vgl. Empfehlungen. Folge 2. Anlage 2: Gewerbeparks (Diskussionsbeitrag von R. Jochimsen und P. Treuner), a.a.O., S. 32.

3) vgl. ebenda., S. 33.

4) Jochimsen/Treuner sprechen von mindestens 50 ha, vgl. ebenda, S. 32.

5) Vielfach werden die unzureichenden Expansionschancen innerhalb eines Industrieparks als entscheidender Mangel dieses Konzepts empfunden, was keineswegs notwendigerweise so sein muß. vgl. Ritter, U.P., a.a.O., S. 138.

mählich in die Kapazität der gleich zu Anfang bereitstehenden Infrastruktur und der Dienstleistungen - die u.U. zunächst subventioniert werden müssen - hineinwachsen. Der erforderliche Aufwand dürfte jedoch keineswegs die finanziellen Möglichkeiten der Regionalpolitik übersteigen[1]. Darüber hinaus ist es nicht ausgeschlossen, daß solche Vorhaben nicht nur volkswirtschaftlich, sondern sogar unter Anlegung privatwirtschaftlicher Maßstäbe rentabel sind: In den USA werden zahlreiche Industrieparks von privaten Geldgebern (Grundstücksmaklern u.ä.) errichtet und "profitorientiert" betrieben[2].

Diese und andere Maßnahmen der Mobilisierungspolitik, die in der Phase der Lokalisation ansetzen und auf die Verhältnisse am potentiellen Alternativstandort einwirken, haben den Vorteil, daß sie gleichzeitig auf die Richtung der Wanderungsströme Einfluß nehmen. Allerdings steht die erfolgreiche Einwirkung auf den Umfang der Mobilität unter der einschränkenden Bedingung, daß simultan das Informationsproblem gelöst werden muß. Andernfalls besteht die Gefahr, daß die aufwandsmindernden Maßnahmen nicht in den Erfahrungsbereich des privaten Entscheidungsträgers gelangen und deshalb nicht zur Beseitigung der Mobilitätswiderstände beitragen können.

3.3.3. Einflußnahme auf den Informationsstand des aktiven Investors

Bei der Behandlung des Informationsproblems wurden zwei Fragenkomplexe unterschieden, nämlich einmal die Frage des Interesses an Informationen über Standortalternativen und zum zweiten das Problem des Informationsangebotes über anderweitige Opportunitäten. In dieser Folge sollen nun hier die Möglichkeiten einer Einflußnahme untersucht werden.

---

1) Jochimsen und Treuner veranschlagen den von der öffentlichen Hand zu tragenden Aufwand für 60 in der Bundesrepublik zu errichtende Industrieparks auf insgesamt 200 - 300 Mill. DM, die sich über mehrere Jahre verteilen. Diese Belastung scheint mir durchaus erträglich zu sein.

2) Ritter nennt ein Verhältnis von 59 : 41 zwischen "subventionierten" und "profitorientierten" Industrieparks. vgl. Ritter, U.P., a.a.O., S. 146.

3.3.3.1. Möglichkeiten der Einflußnahme auf das Informationsinteresse

Von entscheidender Bedeutung für das Zustandekommen eines Informationsstroms ist das Interesse des Entscheidungsträgers an entsprechenden Wissensinhalten. Dabei lassen sich drei typische Verhaltensweisen definieren:

1. das totale Desinteresse eines Aktors, dessen Anspruchsniveau sich in völliger Übereinstimmung mit den Standortgegebenheiten befindet,
2. das passive Interesse eines Aktors, der bereits auf Schwierigkeiten bei der Realisierung seines Anspruchsniveaus am gegenwärtigen Standort stößt, und
3. das aktive Interesse eines Aktors, der am gegenwärtigen Standort unüberwindliche Hindernisse bei der Verwirklichung seines Anspruchsniveaus vorfindet.

Die zuletzt genannte Verfassung bietet die günstigsten Voraussetzungen für das Zustandekommen eines Mobilitätsaktes. Deshalb kann eine auf die Erhöhung des Umfangs der Kapitalmobilität gerichtete Mobilisierungspolitik ihre Aufgabe darin sehen, eine Diskrepanz zwischen dem Anspruchsniveau und seinen Realisierungsmöglichkeiten herbeizuführen oder zu verstärken.

Dabei kann sie den Ansatzpunkt beim Anspruchsniveau oder bei den Standortgegebenheiten suchen. Beginnen wir mit dem letzteren: Bereits in anderem Zusammenhang wurde ausgeführt, daß eine gewollte Verschlechterung der Standortqualitäten und damit die Auslösung eines "push"-Effektes eine Angelegenheit mit fragwürdigen Erfolgsaussichten ist. Sie scheitert bereits an der fehlenden Zielkoordination der regionalpolitischen Akteure, indem nämlich die Kommunen bei dem gegenwärtigen Gemeindefinanzsystem Interesse an einer möglichst geringen Mobilitätsbereitschaft der in ihrem Bereich ansässigen Unternehmen haben und - kraft ihrer Selbstverwaltungshoheit - derartige Maßnahmen zu verhindern trachten.

Aussichtsreicher erscheint deshalb der zweite Ansatzpunkt, das Anspruchsniveau und damit das Wertsystem des aktiven Investors. Bei einem totalen Desinteresse reicht das Angebot noch so überlegener

Standortalternativen nicht aus, um die Informationsbarriere zu durchbrechen. Aus dem Bereich der Konsumwerbung gibt es jedoch zahlreiche Beispiele, wie zunächst versucht wird, das Anspruchsniveau zu erhöhen und damit eine Unzufriedenheit mit der bisherigen Art der Bedarfsdeckung herbeizuführen, um dann in einem zweiten Schritt die Güter zur Befriedigung des höheren Anspruchsniveaus anzubieten[1]. Die Mobilisierungspolitik kann ähnlich verfahren, indem sie, um nur ein Beispiel zu nennen, die Erfolge von Mobilitätsvorhaben aus der Vergangenheit in der Öffentlichkeit herausstellt[2]. Die Aufnahmefähigkeit für solche Informationen verlangt nämlich nicht unbedingt eine Unzufriedenheit mit dem gegenwärtigen Standort, sondern setzt lediglich das Interesse für die Aktionen anderer Unternehmen voraus. Dadurch können auch solche aktiven Investoren erreicht werden, die mit ihrem Standort bisher zufrieden sind. Indem deren Anspruchsniveau unter anderem abhängt von den Erfolgen anderer Unternehmen[3], können solche Erfolgsmeldungen den bisherigen Standort in Frage stellen und damit die Informationsbereitschaft herbeiführen. Auf diesem Weg erscheint es möglich, die Mobilitätsentscheidung von der Bindung an den "push-effect", an die unerträgliche Situation des gegenwärtigen Standortes, zu lösen, und die Existenz überlegener Opportunitäten als hinreichende Bedingung für den Mobilitätsakt zu konstituieren.

Ein völlig anders geartetes Instrument, das darüber hinaus den Vorteil hat, keinen speziellen Aufwand zu verursachen, bietet sich in der Wachstumspolitik an. In einer wachsenden Wirtschaft nämlich werden die Entscheidungsträger die für befriedigend erachteten Zielwerte und damit ihr Anspruchsniveau tendenziell nach oben korrigieren müssen. Damit wird das Entstehen einer Diskrepanz zwischen Nachfrage und Angebot an Standortfaktoren zwar nicht gewährleistet, aber doch in einem höheren Maße wahrscheinlich.

Hinzu kommt, daß wachsende Unternehmen naturgemäß Investitions- und damit Standortentscheidungen zu treffen haben. Deshalb darf ihnen eine größere Empfangsbereitschaft für Informationen über Standort-

---

1) Als Beispiel für eine deutlich ausgeprägte Strategie dieser Art kann die "Krawattenmuffel-Kampagne" genannt werden.

2) vgl. Lasby, B.J., a.a.O., S. 37.

3) vgl. S. 81 f. dieser Arbeit und die dort angegebene Literatur.

alternativen unterstellt werden als stagnierenden Unternehmen. Zudem wird ihre Mobilisierbarkeit noch dadurch gefördert, daß ihnen die unter dem Aspekt des prozeßbedingten Mobilitätsaufwands günstigere Form der expansiven Mobilität offen steht.

Wenn nun durch diese oder andere Maßnahmen ein Teil der bisher an Information über Standortalternativen desinteressierten Akteure zur passiven Informationsbereitschaft, und ein Teil der passiv interessierten zur aktiven Informationsbeschaffung angeregt ist, dann hat die Mobilisierungspolitik damit keineswegs alle ihr verfügbaren Möglichkeiten ausgeschöpft.

3.3.3.2. Das Informationsangebot als Instrument der Mobilisierungspolitik

Für das Zustandekommen eines Informationsstroms bei den zur aktiven Informationsbeschaffung disponierten Entscheidungsträgern reicht die Bereitstellung von Information in der Art, daß sie auf Abruf hin verfügbar ist. Ob und in welcher Form eine Mobilitätsentscheidung zustandekommt, hängt dann ab vom sachlichen Umfang und der Qualität des Informationsangebotes über bessere Opportunitäten. Welche Eigenschaften eines Standortes in die Wissensvermittlung einzubeziehen sind, soll hier nicht erörtert werden. Es sei dazu nur auf die Standortfaktorenkataloge hingewiesen, die unter anderem erkennen lassen, welche Standortqualitäten für Unternehmen verschiedenen Typs wissenswert sind[1].

In jedem Falle reicht eine zeitpunktbezogene Deskription der Standortsituation nicht aus. Bei der langfristigen Wirkung einer Standortentscheidung ist der Unternehmer auf Aussagen über die zukünftige Entwicklung angewiesen. Das wiederum setzt als Mindestforderung voraus, daß die regionalpolitischen Akteure ihre eigene Aktivität langfristig, koordiniert und verbindlich planen und den Interessenten informativ zugänglich machen[2]. In diesem Sinne könen beispielsweise die Landes- und Gebietsentwicklungspläne, wie sie in

---

1) vgl. Österreichisches Institut für Raumplanung, a.a.O.; Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 90 ff und die dort angegebene Literatur.

2) vgl. Schneider, H.K., Plankoordinierung..., a.a.O., S. 263 ff.

Nordrhein-Westfalen und anderswo erstellt werden, als Instrument der Informations- und damit der Mobilisierungspolitik verstanden werden.

Wie wichtig die Bereitstellung eines dem sachlichen Umfange nach befriedigenden Informationsangebotes ist, zeigt sich daran,

- daß die Persistenzchancen der angesiedelten Betriebe vermindert werden, wenn die Unvollständigkeit der Information unerkannt bleibt,
- daß die Entscheidung zur Mobilität behindert wird, falls der private Entscheidungsträger die Informationslücken erkennt und nicht durch eigene Ermittlungen schließen kann,
- daß u.U. ungünstige Strukturen der Wanderungsströme durch einen Mangel an Information begünstigt werden[1].

Im Idealfall sollten über alle zu fördernden Standorte bzw. Gebiete umfassende Entwicklungsanalysen vorliegen, die darüber hinaus in der Zeit fortzuschreiben wären. Von der Bewältigung dieser Aufgabe ist die Regionalpolitik allerdings noch weit entfernt, u.a. auch deshalb, weil die theoretischen Grundlagen der teilräumlichen Wirtschaftsanalyse z.Z. noch unvollständig sind.

Bei der Qualität des Informationsangebotes spielt nicht allein die objektive Güte der deskriptiven und prognostischen Angaben und damit der Umfang des theoretischen und empirischen Wissens seitens der informierenden Instanz eine Rolle, die der Unternehmer oft gar nicht beurteilen kann[2]. Ob eine Mobilitätsentscheidung tatsächlich zustandekommt, hängt vielmehr davon ab, welche Qualität der Entscheidungsträger den Informationen zumißt, d.h., in welchem Maße er dem Informanten vertraut. Neben der Bewährung in der Vergangenheit ist dafür das dem Informationssender unterstellte Eigeninteresse von Bedeutung. Demnach läßt sich die Wirksamkeit der Informationspolitik verbessern dadurch, daß unparteiische Informationssender zur Verfügung stehen: Bei der Information über lokale Eigenschaften, wie sie

---

1) Beispiel: Enthält, um einen Extremfall zu nennen, das Informationsangebot lediglich Angaben über Arbeitsmarktsituationen an einem Standort, dann werden dadurch vornehmlich solche Ansiedlungsvorhaben abgeschreckt, die mehr fordern als nur Arbeitskraftreserven.

2) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik, a.a.O., S. 93.

für die Wahl des Mikrostandortes benötigt werden, sollten zumindest Informationsinstanzen auf regionaler Ebene, und für die Vermittlung von Wissen über die Qualitäten einzelner Regionen solche auf überregionaler Ebene bereitstehen, wenn nicht sogar den Informanten der Vorzug zu geben ist, die außerhalb des Kreises der regionalpolitischen Akteure stehen (Forschungsinstitute, Datenbänke u.ä.). In jedem Fall ist das Prinzip der Selbstdeklaration abzulehnen[1], wie es heute auch bei den überregionalen Informationssendern noch vielfach zur Anwendung kommt[2].

Auf diesem Gebiet der Informationsqualität dürften mithin noch erhebliche Reserven der Mobilisierungspolitik liegen, deren Ausschöpfung lohnenswert erscheint: Denn eine geringe Qualität des Informationsangebotes über Standortalternativen wirkt bei gegebener Risikopräferenz der inaktiven Investoren nicht nur nachteilig auf das Zustandekommen der Mobilitätsentscheidung, sondern darüber hinaus auch ungünstig auf die Struktur der Kapitalmobilität[3].

Sollen auch solche inaktiven Investoren mobilisiert werden, die lediglich eine passive Informationsbereitschaft entwickeln, dann sind neben den genannten noch weitere Anforderungen an die regionalpolitische Informationstätigkeit zu stellen: Eine unerläßliche Voraussetzung ist in jedem Falle die Eigeninitiative der Informationssender. Ein quantitativ und qualitativ noch so hochwertiges Informationsangebot kann nämlich für diese Klasse der Unternehmen keinen Mobilitätsanreiz entfalten, solange es nur auf Abruf bereitsteht und nicht an die Adressaten herangetragen wird. Die Eigeninitiative allein gewährleistet noch keinen Informationsfluß; es bedarf vielmehr zusätzlich eines Kommunikationskanals oder Informationsträgers, der die Verbindung zwischen dem informationswilligen und informationsbereiten Akteur herstellt. Als Informationsträger, die nahezu alle in Frage kommenden Akteure erreichen können, bieten sich die Massenmedien, insbesondere die Presse, an. Aber, abgesehen von dem Nachteil hoher Streuverluste, liegt ihr entscheidender Mangel in der ge-

---

1) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 92 f.

2) vgl. z.B. Industriewegweiser für das Gebiet der Landesplanungsgemeinschaft Westfalen, a.a.O.; Mittler für Industrieansiedlung, a.a.O.

3) vgl. S. 91 f. dieser Untersuchung.

ringen Informationskapazität in dem Sinne, daß das Quantum des durch sie zu vermittelnden Wissens sehr klein ist, zu klein möglicherweise, um die passiv informationsbereiten Unternehmen zu mobilisieren: In einer Anzeige lassen sich notwendigerweise nur wenige Informationen unterbringen. Bei den vom Wissensumfang her leistungsfähigeren Informationsträgern (Broschüren u.ä.) wird das Problem der Informationskapazität gelöst. Dafür taucht hier jedoch die Schwierigkeit der Verteilung an die richtigen Adressaten auf, d.h. an solche Unternehmen, die aufgrund einer leichten Unzufriedenheit mit ihrem Standort überhaupt ansprechbar sind. Das dazu notwendige Wissen steht den überregional organisierten Informationsinstanzen nicht zur Verfügung. Mit der Hilfe der problemnäheren und damit besser informierten Gemeinden ist nicht zu rechnen, da es deren Interessen zuwiderläuft, die in ihrem Bereich ansässigen Unternehmen zu mobilisieren. Unumgänglich erscheint deshalb die Zusammenarbeit mit Unternehmerverbänden, Industrie- und Handelskammern und ähnlichen Einrichtungen, die sich schon allein deshalb als Mittler empfehlen, weil die empirischen Ergebnisse sie als am meisten in Anspruch genommene Informationsquellen über Standortalternativen ausweisen[1].

Darüber hinaus werden die Informationsinstanzen manche Ergebnisse der Werbeforschung mit Gewinn übernehmen können, etwa bei der Gestaltung und äußeren "Verpackung" der Information[2].

Dieser hier kurz skizzierten Aufgabe einer eigeninitiativen Informationspolitik wird innerhalb des regionalpolitischen Instrumentariums eine entscheidende Rolle zukommen müssen: Indem sie nämlich die Notwendigkeit eines "push"-Effektes abschwächt, vermag sie die Reagibilität der aktiven Investoren gegenüber Attraktionsmaßnahmen zu steigern und damit die Effizienz der Instrumente zur Hebung des Qualitätsniveaus von Problemgebieten zu erhöhen.

---

1) vgl. Mueller, E., Wilken, A., Wood, M., a.a.O., S. 73; Luttrell, W.F., a.a.O., S. 75.

2) Eine von seiner Gestaltung und Aufmachung her außerordentlich ansprechende Informationsschrift wurde vor kurzem vom Siedlungsverband Ruhrkohlenbezirk herausgegeben (vgl. Industriestandort Ruhr. Hrsg. vom Siedlungsverband Ruhrkohlenbezirk, Essen 1970). Die vorwiegend kartographische Darstellung bietet dem Leser einen sehr leichten Zugang zu dem angebotenen Wissen.

3.4. Schlußbemerkungen

Bei der bisherigen Behandlung der informationspolitischen Möglichkeiten wurde ein Problem außer acht gelassen, nämlich der Fall einer Diskrepanz zwischen dem einzelwirtschaftlich günstigen und der regionalpolitisch erwünschten Standortentscheidung. Jede Verbesserung der Information führt hier zu einer Konfliktverschärfung[1], so etwa dann, wenn die zu fördernden Problemgebiete tatsächlich den hochentwickelten Regionen überlegen sind. Da die Möglichkeit eines bewußt falschen oder einseitigen Informationsangebotes auf die Dauer zur Unglaubwürdigkeit der informierenden Instanzen führt und darüber hinaus auch aus anderen Gründen abzulehnen ist, wird hier deutlich, daß die Informationspolitik allein nicht in der Lage ist, eine zieladäquate Mobilität zu gewährleisten.

Dieser Vorbehalt ist ebensogut gegenüber jedem der anderen genannten und hier weitgehend separat behandelten Instrumente angebracht. Indem nämlich die Mobilitätsentscheidung entgegen der hier vorgenommenen Differenzierung in drei unabhängig voneinander zu fällende Entscheidungsakte (Entscheidung zur Mobilität, Entscheidung über die Art des Mobilitätsvorhabens und Entscheidung über die Standortwahl) faktisch eine Einheit bildet, müssen auch die Einzelmaßnahmen zur Beeinflussung von Umfang, Struktur und Richtung der Mobilität als Teilaspekte eines im Zusammenhang einzusetzenden Instrumentariums betrachtet werden.

---

1) vgl. Töpfer, K., Regionalpolitik..., a.a.O., S. 98.

Literaturverzeichnis

ALBERT, Hans — Probleme der Theoriebildung. Entwicklung, Struktur und Anwendung sozialwissenschaftlicher Theorien. In: Theorie und Realität. Ausgewählte Aufsätze zur Wissenschaftslehre der Sozialwissenschaften, hrsg. von Hans Albert, Tübingen 1964, S. 3 ff.

ANDREWS, P.W.S., and Elisabeth BRUNNER — Business Profits and the Quiet Life. "The Journal of Industrial Economics", Vol. 11 (1962-63), S. 72 ff.

BALDWIN, William L. — The Dartmouth Conference on Industrial Parks, A Report, Hanover, N.H., 1958.

BAUCHET, Pierre — Regionale Entwicklungspolitik in Frankreich. In: Regionale Entwicklungspolitik in Großbritannien und den Ländern der EWG. Materialien zur Raumplanung, Band 3, hrsg. vom Zentralinstitut für Raumplanung an der Universität Münster, Münster 1968.

BEHRENS, Karl Christian — Allgemeine Standortbestimmungslehre, Köln und Opladen 1961.

derselbe — Grundlagen einer allgemeinen Standortbestimmungslehre. "Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik", 8. Jahr (1963), S. 262 ff.

BEREKOVEN, Ludwig — Leasing - Den Nutzwert "verkaufen". "Der Volkswirt/Wirtschaftswoche", 24. Jg., Heft 19 (1970), S. 50-52.

BLACK, John — Production Economics, New York 1929.

BLANCO, Cicely — The Determinante of Regional Factor Mobility. Diss. Den Haag 1962.

BÜVENTER, Edwin von — Bemerkungen zur optimalen Standortpolitik der Einzelunternehmung. In: Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft. Festschrift für Andreas Predöhl, hrsg. von H. Jürgensen. "Jahrbuch für Sozialwissenschaft", Band 14, Heft 3 (1963), S. 440 ff.

BOGUE, Donald J. — Internal Migration. In: The Study of Population. An Inventory and Appraisal, ed. by Philip M. Hauser and Otis D. Duncan, Chikago 1959, S. 486 ff.

BOUSTEDT, Olaf — Regionale Entwicklungstendenzen in der bayrischen Industrie 1953 bis 1958. In: Industrialisierung ländlicher Räume. Forschungs- und Sitzungsberichte der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Raum und gewerbliche Wirtschaft 1, Band XVII, Hannover 1961.

derselbe — Wesen und Bedeutung der Stadtregionen. Eine kurzgefaßte Darstellung. In: Stadtregionen in der Bundesrepublik Deutschland, hrsg. von der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Band XIV, Raum und Bevölkerung 1, Bremen 1960.

BRENNEISEN, Reinhold — Möglichkeiten und Grenzen der Industrialisierung ökonomischer Grenzräume unter den Bedingungen der Hochkonjunktur. In: Industrialisierung ländlicher Räume, Forschungs- und Sitzungsberichte der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Raum und gewerbliche Wirtschaft 1, Band XVII, Hannover 1961.

CARRIER, Ronald E., and William R. SCHRIVER, Location Theory: An Empirical Model and Selected Findings. "Land Economics", Vol. XLIV, Nr. 4 (1968), S. 450 ff.

CYERT, Richard, and James G. MARCH, A Behavioral Theory of the Firm, Englewood Cliffs (New Jersey), 1964.

DAVIS, Lance E. Capital Immobilities. Institutional Adaption and Financial Development: The United States and England. An International Comparison. "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", 124. Band (1968), S. 14 ff.

DIETRICHS, Bruno Aktive oder passive Sanierung? "Mitteilungen des deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumplanung", Heft IV (1965), S. 1 ff.

DITTRICH, Erich Problemgebiete in der Raumforschung. "Raumforschung und Raumordnung", 22. Jahrgang (1964), S. 1 ff.

DIXON, Lloyd A., jr. How Communities Can Attract and Hold Industry. "Public Work", Juni 1956, S. 126, S. 188 ff.

EGNER, Erich Wirtschaftliche Raumordnung in der industriellen Welt. Abhandlungen zur Standortpolitik, Bremen-Horn 1950.

ESAWA, Dyodi Morphologie and Economic Theory of the Industrial Agglomeration. "Papers and Proceedings" of the First Far East Conference of the Regional Science Association, Tokyo, Band I, Tokyo 1965.

ESENWEIN-ROTHE, Ingeborg, Die Beeinflußbarkeit der Willensentscheidungen privater Wirtschaftssubjekte bei dezentraler Lenkung des Wirtschaftsprozesses. In: Probleme der Willensbildung und wirtschaftspolitischen Führung, hrsg. von H.J. Seraphim. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Band 19. Berlin 1959.

ESENWEIN-ROTHE, Ingeborg, Die Persistenz von Industriebetrieben in strukturschwachen Wirtschaftsgebieten. In: Industrialisierung ländlicher Räume, Forschungs- und Sitzungsberichte der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Raum und gewerbliche Wirtschaft 1, Band XVII, Hannover 1961.

FESTINGER, Leon, et al., Conflict, Decision, and Dissonance, Standfort, Calif., 1964, S. 129 ff.

FRERICH, Johannes Ursachen und Wirkungen der regionalen Differenzierung der Spartätigkeit in Industrieländern. Ein Beitrag zur Analyse der wirtschaftlichen Raumgestaltung in der Bundesrepublik Deutschland, Berlin 1969.

GEBHARDT, A., BAUMANN, H., SCHWORM, K., Agglomerations- und Deglomerationstendenzen in der westdeutschen Industrie, hrsg. vom Ifo-Institut, München 1967.

GIERSCH, Herbert Aufgaben der Strukturpolitik. "Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik", 9. Jahr (1964), S. 61 ff.

derselbe Probleme der regionalen Einkommensverteilung. In: Probleme des räumlichen Gleichgewichts in der Wirtschaftswissenschaft. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Band 14, Berlin 1959, S. 85 ff.

GREENHUT, Melvin G. Observation of Motives to Industrie Location. "Southern Economic Journal", Vol. 18 (1951/52), S. 225 ff.

derselbe Plant Location in Theory and in Practise. The Economics of Space, Chapel Hill 1956.

GUTENBERG, Erich — Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. 1. Band, Die Produktion, 7. Auflage, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1962.

HEINEMANN, Wolf-Rainer — Zusammenhänge zwischen Elektrizitätswirtschaft und Raumordnung. "Raum und Siedlung", Heft 5 (1969), S. 98 ff.

HEINEN, Edmund — Das Zielsystem der Unternehmung. Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidung, Wiesbaden 1966.

derselbe — Die Zielfunktion der Unternehmung. In: Zur Theorie der Unternehmung. Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, hrsg. von Helmut Koch, Wiesbaden 1962.

HELMSTÄDTER, Ernst — Der Kapitalkoeffizient. Eine kapitaltheoretische Untersuchung, Stuttgart 1969.

HIRSCHMANN, Albert — Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung. Obersetzt von H. Körner und Ch. Ulig nach der 3. amerikanischen Ausgabe, Stuttgart 1967.

HOLZHEU, Franz — Regionales Wachstum und interregionale Kapitalbewegungen. Versuch eines Ansatzes zur Erklärung regionaler Wachstumsvorgänge, Diss. München 1965.

HOOVER, Edgar M. — The Location of Economic Activity, New York, Toronto, London 1948.

HURWICZ, Leonid — Optimal Criteria for Decision Making under Ignorance. Cowles Commission Discussion Papers (Statistics), Nr. 370, 1951.

JANSEN, Paul Günter — Infrastrukturinvestitionen als Mittel der Regionalpolitik, Bielefeld 1968.

derselbe — Infrastrukturinvestitionen und Regionalpolitik. "Stadtbauwelt", Heft 19 (1968), S. 1413 ff.

JANSEN, Paul Günter — Zur Theorie der Wanderungen. In: Zur Theorie der allgemeinen und der regionalen Planung. Beiträge zur Raumplanung, Band 1, hrsg. vom Zentralinstitut für Raumplanung an der Universität Münster, Bielefeld 1969.

JOCHIMSEN, Raimut — Theorie der Infrastruktur. Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung, Tübingen 1966.

derselbe — Über "Infrastrukturen" als Voraussetzungen einer funktionsfähigen Volkswirtschaft. In: Kulturen im Umbruch. Studien zur Problematik und Analyse des Kulturwandels in Entwicklungsländern, hrsg. von G.K. Kindermann, Freiburg 1962.

JOCHIMSEN, Raimut, und Peter TREUNER, Strategie am Scheideweg. "Der Volkswirt", 24. Jahrgang, Nr. 15 (1970), S. 46 ff.

dieselben — Zentrale Orte in ländlichen Räumen unter besonderer Berücksichtigung der Möglichkeiten der Schaffung zusätzlicher außerlandwirtschaftlicher Arbeitsplätze. Forschungsbericht erstellt im Auftrag des Bundesministers des Inneren. Mitteilungen aus dem Institut für Raumforschung, Bad Godesberg 1967.

JÖRGENSEN, Harald — Die Struktur industrieller Problemgebiete. "Informationsbriefe für Raumordnung", Heft R 2.3.4. (1968).

KATONA, George — Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer. Über die Beziehungen zwischen Nationalökonomie, Psychologie und Sozialpsychologie, hrsg. von Erik Boettcher, Tübingen 1960.

KATONA, George, and James N. MORGAN, The Quantitative Study of Factors Determining Business Decisions. "Quarterly Journal of Economics", Vol. 66 (1952), S. 67 ff.

KLAASSEN, Leo H. Area Economic and Social Redevelopment. Guidelines for Programmes. OECD Publication, Paris 1965.

derselbe Methods of Selecting Industries for Depressed Areas. An Introduction to Feasibility Studies. Developing Job Opportunities, Vol. 2. OECD Publication, Paris 1967.

derselbe Regionalpolitik in den Beneluxländern. In: Regionale Entwicklungspolitik in Großbritannien und den Ländern der EWG. Bearbeitung der deutschen Übersetzung von J. Strauß. Materialien zur Raumplanung, Band 3, hrsg. vom Zentralinstitut für Raumplanung an der Universität Münster, Münster 1967.

KLOTEN, Norbert Steuerpolitik als regionale Strukturpolitik. "Archiv für Kommunalwissenschaften", 3. Jahrgang (1964), S. 41 ff.

KLOTEN, Norbert, und Klaus HÖPFNER, Regionalpolitische Postulate und Urteilsregeln für Formen kommunaler Besteuerung. "Archiv für Kommunalwissenschaften", 6. Jahrgang (1967), S. 336 ff.

KNIGHT, Frank H. Risk, Uncertainty, and Profit, Boston and New York 1921, reprinted 1948.

KÜHLER, Klaus Die Beschränkung des Wirkungsbereiches der kommunalen Sparkassen durch die horizontale und vertikale Kommunalgliederung in Nordrhein-Westfalen. Zum Regional- und Subsidiaritätsprinzip im Sparkassenwesen, Berlin 1969.

KRAMER, Rolf — Information und Kommunikation. Betriebswirtschaftliche Bedeutung und Einordnung in die Organisation der Unternehmung, Berlin 1965.

LAIRD, William E., and James R. RINEHARDT, Neglected Aspects of Industrial Subsidy. "Land Economics", Vol. XVIII (1967), S. 25 ff.

LAW, David — Industrial Movement and Locational Advantage. "Manchester School of Economic and Social Studies", Vol. 32 (1964), S. 131 ff.

LINDBLOM, Charles E., — Zur Analyse-Methode in der staatlichen Wirtschaftspolitik. In: Grundlagen der Wirtschaftspolitik, hrsg. von G. Gäfgen, Köln, Berlin 1966, S. 320 ff.

LOASBY, B.J. — Making Location Policy Work. "Lloyds Bank Review", Nr. 83 (1967), S. 35 ff.

LÜSCH, August — Beiträge zur Standorttheorie. "Schmollers Jahrbuch", Band 62 (1938), S. 334 ff.

derselbe — Die räumliche Ordnung der Wirtschaft, 2. Auflage, Jena 1944.

LUTTRELL, W.F. — Factory Location and Industrial Movement. A Study of Recent Experience in Great Britain, London 1962.

MACESICH, George — Interest Rates on the Periphery and in the Center of Economic Development. "Southern Economic Journal", Vol. XXVIII (1961/62), S. 138 ff.

MARCH, James G., and Herbert A. SIMON, Organisations, New York 1958.

MARGOLIS, J. — The Analysis of the Firm: Rationalism, Conventionalism, and Behaviorism. "Journal of Business", Vol. 31 (1958), S. 187 ff.

MARX, Detlef — Wachstumsorientierte Regionalpolitik, Göttingen 1966.

Mc LAUGHLIN, G.E., and S. ROBOCK, Why Industry Moves South, Kingsport, Tenn., 1949.

MEYER, Wolfgang — Die Theorie der Standortwahl. Entwicklung, Inhalt und wirtschaftstheoretische Bedeutung des Standortproblems, Berlin 1960.

MEYER-LINDEMANN, Hans Ulrich, Typologie der Theorien des Industriestandortes, Bremen-Horn 1951.

MOES, John E. — The Subsidiation of Industry by Local Communities in the South. "Southern Economic Journal", Vol. XXVIII (1961/62), S. 187 ff.

MUELLER, Eva, WILKEN, Arnold, and WOOD, Margaret, Location Decisions and Industrial Mobility in Michigan 1961. Institut for Social Research, The University of Michigan, Ann Arbor, Michigan 1961.

MYRDAL, Gunnar — Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, Stuttgart 1959.

NEUHOFF, Malcolm C. — Trends in Industrial Location. In: Financing Metropolitan Government, ed. by C. H. Chatters et al., Princeton 1955, S. 13 ff.

NIESING, Hartmut — Die Gewerbsparks "industrial estates" als Mittel der staatlichen regionalen Industrialisierungspolitik, dargestellt am Beispiel Großbritanniens, Berlin 1969 (i.E.).

derselbe — Gewerbeparks als Instrument der regionalen Industrialisierungspolitik. In: Theorie und Praxis der Infrastrukturpolitik. hrsg. von R. Jochimsen und U.E. Simonis. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Band 54, Berlin 1970, S. 635 ff.

NURKSE, Ragnar — Internationale Kapitalbewegungen. Wien 1935.

derselbe — Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford, 7. Auflage 1960.

OHLIN, Bertil — Interregional and International Trade, Cambridge (Mass.) 1933.

PINCUS, John A. — Discussion Paper zu "How to Industrialize an Underdeveloped Area" von Paul N. Rosenstein-Rodan. In: Regional Economic Planning. Techniques of Analysis for Less Developed Areas. (Papers and Proceedings of the First Study Conference on Problems of Economic Development, Organized by the European Produktivity Agenci, Ballagio, Italy 1960), ed. by W. Isard and J.H. Cumberland, Paris 1961, S. 217 ff.

POULLAIN, Ludwig — Im Kollektiv Individualisten. "Der Volkswirt", Nr. 46 (1969), Beilage "Konzeptionen für die 70er Jahre", S. 19 ff.

PRED, Allan — Behavior and Location. Foundations for a Geographic and Dynamic Location Theory. Part I, Lund 1967.

RIEMANN, Fritz, HENGSTENBERG, Rolf, BUNGE, Günter, — Der ländliche Raum als Standort industrieller Fertigung. Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen. Köln und Opladen 1959.

RITTER, Ulrich P. — Die wirtschaftliche und raumordnerische Bedeutung der Industrial Parks in den USA. In: Industrialisierung ländlicher Räume. Forschungs- und Sitzungsberichte der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Raum und gewerbliche Wirtschaft 1, Band XVII, Hannover 1961.

ROSENSTEIN-RODAN, Paul N., How to Industrialize an Underdeveloped Area. In: Regional Economic Planning. Techniques of Analysis for Less Developed Areas. (Papers and Proceedings of the First Study Conference on Probleme of Economic Development, Organized by the European Produktivity Agency, Ballagio, Italy 1960), ed. by W. Isard and J.H. Cumberland, Paris 1961, S. 217 ff.

ROSCHENPÖHLER, Hans Der Standort industrieller Unternehmungen als betriebswirtschaftliches Problem. Versuch einer betriebswirtschaftlichen Standortlehre, Berlin 1958.

SAUERMANN, Heinz, und Reinhard SELTEN, Anspruchsanpassungstheorie der Unternehmen. "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", 118. Band (1962), S. 579 ff.

SCHMIDT, Herbert Räumliche Wirkung der Investitionen im Industrialisierungsprozeß. Analyse des regionalen Wirtschaftswachstums. Köln und Opladen 1966.

SCHNEIDER, Hans Karl Plankoordinierung in der Regionalpolitik. In: Rationale Wirtschaftspolitik und Planung in der Wirtschaft von heute, hrsg. von Erich Schneider. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Band 45, Berlin 1970, S. 239 ff.

derselbe Über die Notwendigkeit regionaler Wirtschaftspolitik. In: Beiträge zur Regionalpolitik, hrsg. von Hans Karl Schneider. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Band 41, Berlin 1968, S. 3 ff.

derselbe Wirtschaftsförderung, Raumordnung, EWG - Regionalpolitik. In: Infrastruktur - Grundlage des Fortschritts. Bericht über einen Aus-

sprachekreis anläßlich der BDI-Mitgliederversammlung 1969, hrsg. vom BDI, Drucksache Nr. 87, 1969.

derselbe — Zielbestimmung für die Wirtschaftspolitik in der pluralistischen Gesellschaft. In: Theoretische und institutionelle Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Theodor Wessels zum 65. Geburtstag, Berlin 1967, S. 37 ff.

SCHRÖDER, Dieter — Strukturwandel, Standortwahl und regionales Wachstum. Bestimmungsgründe der regionalen Wachstumsunterschiede der Beschäftigung und der Bevölkerung in der Bundesrepublik Deutschland 1950 - 1980 (Prognos Studien 3), Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1968.

derselbe — Der Mensch: Objekt oder Subjekt der Standortwahl? In: Polis und Regio. Von der Stadt- zur Regionalplanung, Frankfurter Gespräche der List Gesellschaft, 8.-10. Mai 1967, Protokolle - Gutachten - Materialien, Basel, Tübingen 1967, S. 44 ff.

SCHWARZ, K. — Stand, Entwicklung und Struktur der Bevölkerung. In: Stadtregionen in der Bundesrepublik Deutschland, hrsg. von der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Band XIV, Raum und Bevölkerung 1, Bremen 1960.

SEIFFERT, Helmut — Information über die Information, München 1968.

SIEBERT, Horst — Zur Theorie des regionalen Wirtschaftswachstums, Tübingen 1967.

derselbe — Zur interregionalen Verteilung neuen technischen Wissens. "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", Band 123 (1967), S. 231 ff.

SPIEGELMANN, Robert G. A Method for Analyzing the Location Characteristics of Footloose Industries: A Case Study of the Precision Instrument Industry. "Land Economics", Vol. XL (1964), S. 79 ff.

STEINMANN, Bodo Räumliche "back-wash" - und "spread" - Effekte des Kreditsystems in der Bundesrepublik Deutschland. In: Theorie und Praxis der Infrastrukurpolitik, hrsg. von R. Jochimsen und U.E. Simonis. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Band 54, S. 475 ff.

STORBECK, Dietrich Die wirtschaftliche Problematik der Raumordnung. Eine Untersuchung über Notwendigkeit, Ziele und Mittel der Raumordnung im System der Marktwirtschaft. Diss. Berlin 1959.

derselbe Sozialökonomisches Gutachten über die Eignung der für die Universitätsgründung in Ostwestfalen vorgeschlagenen Standorte. In: Standortbestimmung einer Universität, Materialien zur Raumplanung, Band 1, hrsg. vom Zentralinstitut für Raumplanung an der Universität Münster, Münster 1967.

derselbe Zielkonflikt-Systeme als Ansatz zur rationalen Gesellschaftspolitik. In: Zur Theorie der allgemeinen und der regionalen Planung. Beiträge zur Raumplanung, Band 1, hrsg. vom Zentralinstitut für Raumplanung an der Universität Münster, Bielefeld 1969.

derselbe Zur Operationalisierung der Raumordnungsziele. Oberarbeitete Fassung der am 20. Mai 1968 vor der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität gehaltenen Antrittsvorlesung. "Kyklos", Vol. XXIII (1970), Fasc. I, S. 98 ff.

STOUFFER, Samuel A. Intervening Opportunities: A Theory Relating Mobility and Distance. "American Sociological Review", Vol V (1940), S. 845 ff.

STRUNDEN, Thomas M. Wettbewerb der Standorte und Regionalpolitik. "Informationen", Institut für Raumordnung, Bad Godesberg, 14. Jahrgang (1964), S. 563 ff.

THOMPSON, W.R. Internal and External Factors in the Development of Urban Economics. In: Issues in Urban Economics, ed. by H.S. Perloff and L. Wingo jr., Baltimore 1968, S. 56 ff.

THÜNEN, Johann Heinrich von, Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, Neudruck nach der Ausgabe letzter Hand, eingeleitet von Prof. Dr. H. Waentig, 3. Auflage, Jena 1930.

TÖPFER, Klaus Regionalpolitik und Standortentscheidung. Die Beeinflussung privater Pläne, dargestellt an der unternehmerischen Standortentscheidung, Bielefeld 1969.

derselbe Überlegungen zur Quantifizierung qualitativer Standortfaktoren. In: Zur Theorie der allgemeinen und der regionalen Planung. Beiträge zur Raumplanung, Band 1, hrsg. vom Zentralinstitut für Raumplanung an der Universität Münster, Bielefeld 1969, S. 165 ff.

ULLMANN, Edward L. Amenities as a Factor in Regional Growth. "The Geographical Review", Vol XLIV (1954), S. 119 ff.

UMLAUF, Josef Öffentliche Vorleistungen als Instrument der Raumordnungspolitik. Hannover 1968.

VOGT, Klaus Schnelle Agrarlösung verhindert effiziente Raumordnung. "Wirtschaftsdienst", 49. Jahrgang, Heft 6 (1969), S. 337 ff.

VOGT, Klaus — Zur Rentabilität von Maßnahmen der Stadt- und Dorferneuerung, Göttingen 1969.

WALD, Abraham — Contributions to the Theory of Statistical Estimation and Testing Hypotheses. "Annals of Mathematical Statistics", Vol. X (1939), S. 299 ff.

WEBER, Alfred — Über den Standort der Industrien. Teil I, Reine Theorie, 2. Auflage, Tübingen 1922.

WÖHE, Günter — Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 6. unveränderte Auflage, Berlin und Frankfurt 1964.

ZIMMERMANN, Horst — The Treatement of Imprecise Goals: The Case of Regional Science. RSRJ Discussion Papers Series, No. 9, Philadelphia, 1966.

derselbe — Zielvorstellungen in der Raumordnungspolitik des Bundes. "Jahrbuch für Sozialwissenschaft", Band 17 (1966), S. 225 ff.

ZINKHAHN, Willy, und Walter BIELENBERG, Raumordnungsgesetz des Bundes. Kommentar unter Berücksichtigung des Landesplanungsrechts, Berlin 1965.

Art. "Die passive Sanierung findet nicht statt". "Innere Kolonisation", Jahrgang 19, Heft 1 (1970), S. 3 ff.

Art. "Filialen" (Karl Alewell), Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 3. Auflage, Stuttgart 1956, Band 1, Sp. 1780 ff.

Art. "Wanderungen zwischen den Bundesländern". "Wirtschaft und Statistik", Heft 4 (1970), S. 193 ff.

Art. "Wieviel Bauern sollen weichen?". "Innere Kolonisation", Jahrgang 19, Heft 1, (1970), S. 23 f.

Betrifft: Raumordnungspolitik in den siebziger Jahren. Heft 6 der Reihe "betrifft". Hrsg. v. Bundesminister des Inneren, Bonn 1970.

Empfehlungen. Beirat für Raumordnung beim Bundesminister des Inneren, Bonn 1968.

Empfehlungen. Folge 2. Beirat für Raumordnung beim Bundesminister des Inneren, Bonn 1969.

Empfehlungen des Beirates für Raumordnung vom 28.10. 1971. Zielsystem für die räumliche Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland, Bonn 1971, S. 12.

Die Raumordnung in der Bundesrepublik Deutschland. Gutachten des Sachverständigenausschusses für Raumordnung, Stuttgart 1961.

Die Standortwahl der Industriebetriebe in der Bundesrepublik Deutschland. Verlagerte und neuerrichtete Betriebe in den Jahren 1961-1963, 1964 und 1965, 1966 und 1967. Hrsg. vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn 1964, 1966, 1968.

Industriestandort Ruhr. Hrsg. vom Siedlungsverband Ruhrkohlenbezirk, Essen 1970.

Industriewegweiser für das Gebiet der Landesplanungsgemeinschaft Westfalen. Hrsg. von der Landesplanungsgemeinschaft Westfalen, Münster 1961.

Alternativen außenwirtschaftlicher Absicherung. Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 1968/69, Stuttgart und Mainz 1968.

Stabilisierung ohne Stagnation. Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 1965/66, Stuttgart und Mainz 1965.

Mittler für Industrieansiedlung. Jahresbericht für Industriekontakt und kommunale Planung, 1. Ausgabe (1970), Darmstadt 1969.

Standortfaktoren für die Industrieansiedlung. Ein Katalog für die regionale und kommunale Entwicklungspolitik sowie die Standortwahl von Unternehmungen. Bearbeiter: Helmut Schilling. Hrsg.: Österreichisches Institut für Raumplanung, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1968.

Strukturuntersuchung Twente - Oostgelderland - Westmünsterland - Grafschaft Bentheim. Hrsg. von der Gesellschaft für regionale Strukturentwicklung e.V., 53 Bonn, Adenauerallee 148, und Stichtung Het Nederlands Economisch Institut, Rotterdam-3016, Burgemeester Oudlaan 50, Bonn/Rotterdam 1971.

L e b e n s l a u f

Am 17. Januar 1942 wurde ich als zweites von fünf Kindern des Polsterer- und Dekorateurmeisters Walter Klöppel und seiner Ehefrau Gertrud, geb. Kesselheim, in Andernach/Rhein geboren. Ich bin deutscher Staatsangehöriger.

Am 27. Februar 1961 legte ich die Reifeprüfung am altsprachlichen Zweig des Staatl. Kurfürst Salentin Gymnasiums in Andernach ab.

Im Sommersemester 1961 begann ich das Studium der Volkswirtschaft an der Westfälischen Wilhelms-Universität zu Münster. Nach 10 Semestern, am 30. April 1966, bestand ich an dieser Universität das Examen als Diplom-Volkswirt. Anschließend war ich bis zum 30. August 1967 am Institut für Siedlungs- und Wohnungswesen der Universität Münster, und von da ab bis zum 31. Juli 1970 am Zentralinstitut für Raumplanung an der gleichen Universität tätig.

Am 17. Dezember 1970 legte ich meine mündliche Doktorprüfung vor dem Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Münster ab.